

RÉFÉRENTIEL
ACCUEIL DE **MOTOR-HOMES**
À LA FERME ET À LA CAMPAGNE

2022

ACCUEIL CHAMPÊTRE EN WALLONIE ASBL





UN OBSERVATOIRE DE LA DIVERSIFICATION ?

L'observatoire de la diversification est un outil pour analyser et comprendre à court, moyen et long terme les différents secteurs de la diversification agricole et rurale en Wallonie.

Pour en savoir plus :

<https://accueilchampetre-pro.be/observatoire/>

Les informations rédigées sont données à titre purement indicatif et leur exactitude doit impérativement être vérifiée par celui qui a l'intention d'en faire un usage quelconque. Accueil Champêtre en Wallonie décline toute responsabilité (contractuelle ou aquilienne) en cas de dommage subi par un utilisateur suite à la diffusion d'informations malencontreusement erronées, même résultant d'une faute lourde.

INTRODUCTION

*“CE N'EST PAS UNE TENTE, CE N'EST PAS UNE
CARAVANE, C'EST UN CAMPING-CAR ET JE VAIS
OÙ BON ME SEMBLE”*

La nouvelle tendance porteuse pour le tourisme en Europe se nomme le motor-home. Autonome, mobile, économique et hygiéniquement sûr (imaginez une bulle sur roues !), le motor-home est une réelle opportunité pour les agriculteurs mais aussi certains ruraux qui peuvent facilement créer une aire d'accueil sur leur terrain et ainsi s'ouvrir vers un nouveau public local ou international demandeur de ce type de halte.

Contrairement à d'autres types d'activités de diversification à la ferme et à la campagne (hébergement, transformation et vente en circuits courts, ferme pédagogique...), la mise en place d'une activité d'accueil de motor-homes est bien plus légère et ne nécessite pas de se poser 1000 questions avant de se lancer. Ce dossier présente les points principaux à prendre en compte pour développer ce type d'activité ainsi que quelques repères économiques utiles.



DÉFINITION DE L'ACTIVITÉ

L'«**accueil de motor-homes à la ferme et à la campagne**» consiste à accueillir des motor-homes sur une aire de stationnement délimitée, qui font étape pour une **durée de 24 à 48 h**. Cette aire se situe idéalement dans l'environnement immédiat de l'exploitation agricole ou encore chez un propriétaire de gîte(s) et/ou de chambre(s) d'hôtes. Le **nombre** d'emplacements est **limité à 3**, ce qui **permet d'éviter certaines contraintes administratives, touristiques et urbanistiques propres alors aux aires de camping**. L'accueil doit être effectué par l'agriculteur/propriétaire ou un membre de sa famille en mettant à disposition au minimum :

- Des emplacements sur un sol plat et stabilisé situés dans un endroit calme et sécurisant à proximité des bâtiments.
- A proximité d'un accès facile et dégagé.

Un motor-home se définit comme « tout véhicule à usage spécial de catégorie M conçu pour pouvoir servir de logement et dont le compartiment habitable comprend au moins les équipements suivants :

- Des sièges et une table.
- Des couchettes qui peuvent être créées avec ou sans sièges.
- Un coin cuisine.
- Des espaces de rangement.

Ces équipements doivent être inamovibles. Toutefois, la table peut être conçue pour être facilement « escamotable » (Touring, 2021).

L'IDÉE EST D'ACCUEILLIR À LA FERME ET À LA CAMPAGNE DES MOTOR-HOMISTES QUI VOYAGENT PENDANT PLUSIEURS JOURS DANS UN VÉHICULE DE MANIÈRE « AUTONOME » (EAU, ÉLECTRICITÉ, SANITAIRES...) ET SOUHAITENT EFFECTUER DES ÉTAPES ALLANT DE 24 À 48 H DANS DES LIEUX RÉPONDANT À LEURS BESOINS ET DIFFÉRENTS DES AIRES PUBLIQUES ET DE CAMPING.

CONTEXTE ET DÉBOUCHÉS

Le parc automobile belge et luxembourgeois comptabilisait début 2020 près de **60 000 motor-homes** (FEBIAC, 2019).

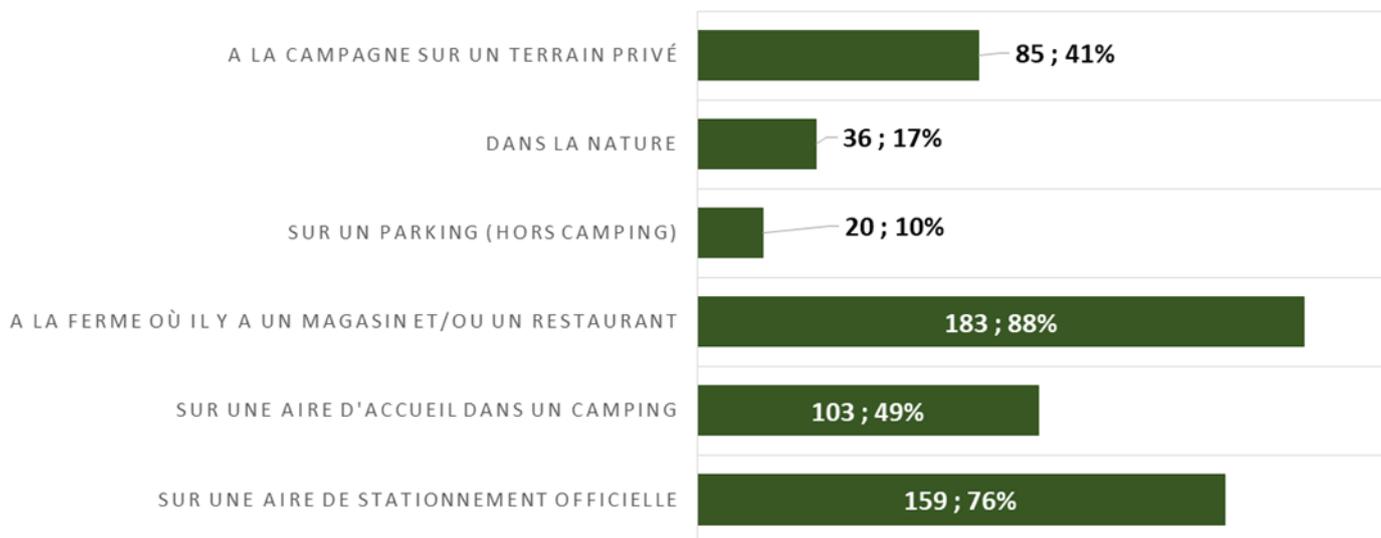
D'après le centre d'ingénierie touristique wallon (CITW), **au niveau Européen**, on compte près de **2 millions de motor-homistes**, **500.000** rien que chez nos **voisins français**. Le Motor-home est une **solution d'avenir** qui surfe sur les vagues du slow tourisme, du tourisme durable, du tourisme de proximité et du tourisme « de bulle » 100% sécurisé au niveau sanitaire (CITW, 2019). Le mode de voyage en itinérance est placé sous le signe de la curiosité et de l'envie de découvrir. Cette vision et ce mode de fonctionnement adoptés par les motor-homistes en font des touristes appréciés.

Si la France est la championne des destinations de motor-homistes européens, la **Wallonie** arrive cependant à « garder » ses touristes, qu'ils soient de passage ou arrivés à destination, en moyenne **17 nuits sur l'année**.

23% des motor-homistes ont tendance à éviter les campings et privilégient les emplacements locaux ou communaux. 10% des habitués du motor-home affirment même ne jamais s'y rendre. De plus, la demande pour des aires d'accueil de motor-home est en augmentation, les Maisons du Tourisme et les Communes ne savent pas répondre à la forte demande actuelle (CITW, 2019).

LES DÉPLACEMENTS EN MOTOR-HOME SONT EN FORTE PROGRESSION TANT EN WALLONIE QU'EN EUROPE. IL Y A UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR ! DE PLUS, LA DEMANDE DES TOURISTES EST PLUS IMPORTANTE QUE L'OFFRE EXISTANTE.

LES PRÉFÉRENCES POUR FAIRE ÉTAPE LA NUIT

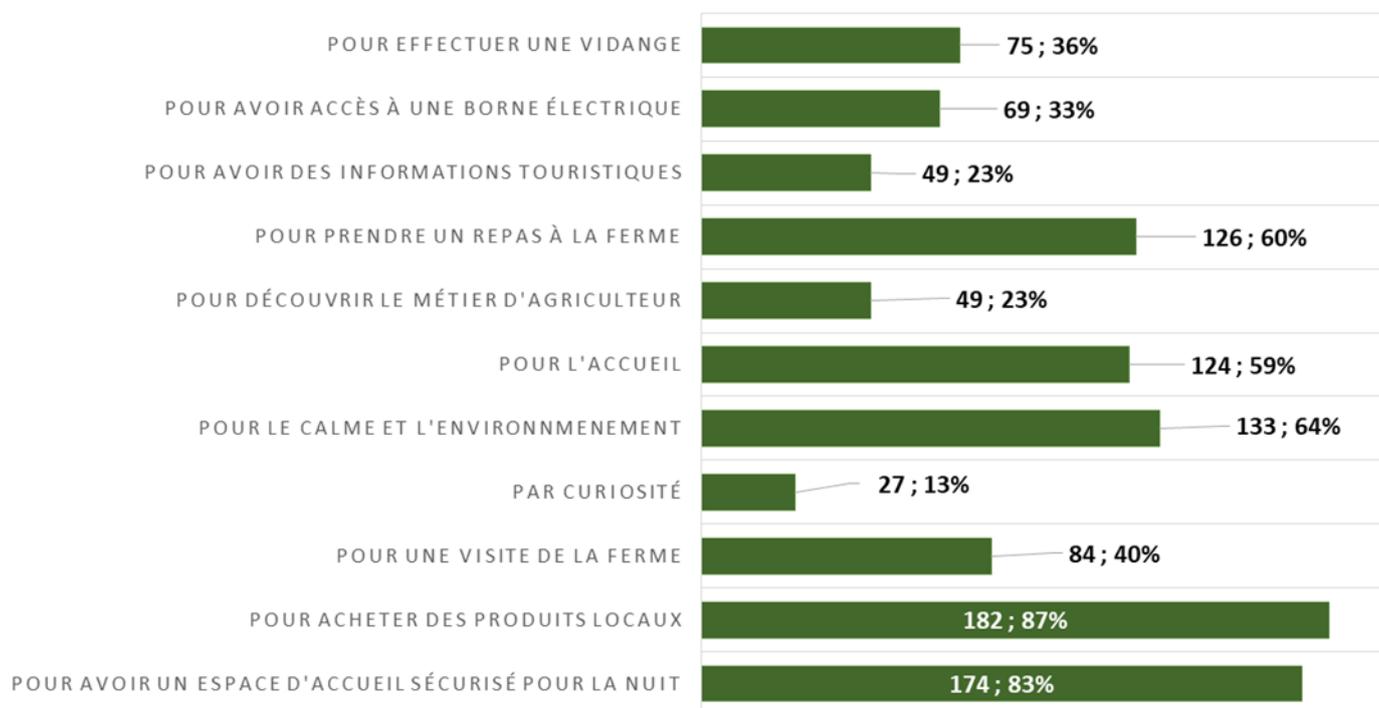


Lieux où les motor-homistes préféreraient faire étape (Source : Enquête réalisée par Accueil Champêtre en Wallonie en 2020 auprès de 209 motor-homistes wallons, interrogés via la base de données de la ligue francophone belge des clubs de motor-homes qui comprend ± 400 membres).

POURQUOI ENCOURAGER ET DÉVELOPPER L'ACCUEIL À LA FERME ET À LA CAMPAGNE ?

- Pour répondre aux besoins des motor-homistes qui recherchent de nouvelles formes d'aires d'accueil et souhaitent vivre des nouvelles « expériences » d'accueil.
- Pour amener un revenu complémentaire via une activité de diversification déjà en place (gîte, magasin à la ferme, restaurant, golf champêtre...) et/ou pour amener un revenu complémentaire via la location payante des emplacements.
- Pour communiquer sur les valeurs agricoles et rurales mais aussi sur les produits du terroir.
- Pour renforcer l'économie locale mais aussi amener des synergies entre acteurs touristiques privés ou publics.

POURQUOI S'ARRÊTER EN MOTOR-HOME À LA FERME ET À LA CAMPAGNE ?



Raisons pour lesquelles les motor-homistes souhaitent faire étape à la ferme et à la campagne en Wallonie (Source : Enquête réalisée par Accueil Champêtre en Wallonie en 2020 auprès de 209 motor-homistes wallons, interrogés via la base de données de la ligue francophone belge des clubs de motor-homes qui comprend ± 400 membres).

PROFIL DES TOURISTES

Une enquête menée par la Direction Générale des Entreprises (DGE) et le syndicat des véhicules de loisirs en 2017 a permis de dresser les profils des motor-homistes qui voyagent en France. Plus de la moitié d'entre eux sont français, l'autre moitié est majoritairement représentée par des allemands, des belges, des britanniques et des hollandais. Concernant les motor-homistes belges :

- **70%** voyagent en **couple**, les **autres** voyagent **en famille**.
- **L'âge moyen** s'établit à près de **55 ans**. Leurs accompagnants sont âgés en moyenne de 12,7 ans. 37% des motor-homistes belges ont plus de 60 ans. Seulement 24% ont moins de 45 ans. Leur pouvoir d'achat est relativement important et ce sont des amateurs de produits locaux (productions fermières, restaurants, artisanats...). En termes de budget, 18% d'entre eux dépensent quotidiennement entre 0 et 30 €, 40% dépensent entre 30 et 60 €, 30% entre 60 et 90 €, 8% entre 90 et 120 €. Les 4 derniers pourcents dépensent jusqu'à plus de 150 € par jour. Ils recherchent principalement les régions touristiques avec un patrimoine naturel et historique mais aussi des activités de loisirs (randonnées, baignade...). Ils sont tous très attentifs à la qualité de l'accueil et de l'information fournie.

Par ailleurs, ils :

- Voyagent une bonne partie de l'année.
- Recherchent des échanges sur le métier et l'environnement de leur(s) hôte(s).
- Privilégient les produits et commerces locaux.
- Voyagent partout et sortent des sentiers battus.
- Apprécient les spécialistes gastronomiques locales, les activités de loisirs et culturelles.
- Apprécient aussi les régions moins touristiques et les périodes avec moins d'affluence.

En résumé, ce sont des personnes très courtoises et qui savent se faire discrètes quand il le faut. Ils viennent et reviennent chez l'accueillant. Cette clientèle fonctionne beaucoup en réseau et partage facilement ses bonnes adresses.

LES MOTOR-HOMISTES QUI VOYAGENT EN WALLONIE SONT UNE **CLIENTÈLE DE CHOIX**, RESPECTUEUSE ET TRÈS CURIUEUSE. CE SONT DE VRAIS AMBASSADEURS DU TERROIR ET DE LA RÉGION QU'ILS VISITENT. ILS ÉVOLUENT HABITUELLEMENT EN **COUPLE**. CE SONT SOUVENT DES **SENIORS ACTIFS** QUI AIMENT ÊTRE PROCHE DE LA NATURE.

ILS ONT UN **FORT POUVOIR D'ACHAT QUI TOURNE AUTOUR DE 50 € PAR JOUR/ MOTOR-HOME EN MOYENNE (HORS ESSENCE)**. ILS SONT À LA RECHERCHE D'UNE AIRE SÉCURISÉE, AU CALME ET À LA CAMPAGNE, POUR UNE **DURÉE MOYENNE DE 2 NUITS**.

SOURCE : CITW (2019)



LE PROFIL DU MOTOR-HOMISTE BELGE

AGE MOYEN :

55 ANS

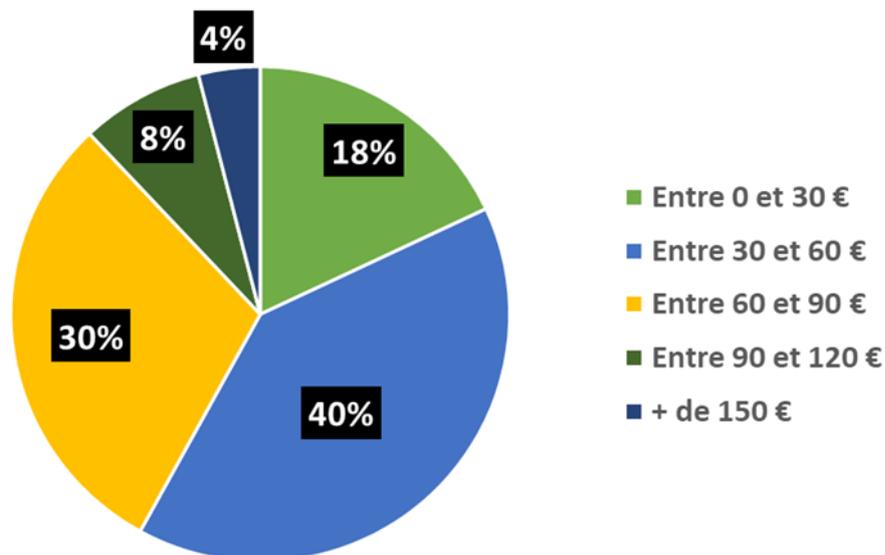
FAMILLE OU CONJOINT ?

**70 % VOYAGENT EN COUPLE,
LE RESTE PRIVILÉGIE LA FAMILLE**

POUVOIR D'ACHAT :

**60 €/MOTOR-HOME/JOUR
OU
22 €/PERSONNE/JOUR**

EN MOYENNE, SOIT ASSEZ IMPORTANT



Pouvoir d'achat moyen en €/jour des motor-homistes belges (Source : DGE, 2017).

DURÉE MOYENNE DES VACANCES ET DES NUITÉES

En moyenne, les voyageurs en motor-home font régulièrement des étapes de **deux nuits**. Le profil de ces voyageurs étant ce qu'il est, il n'est pas rare d'observer beaucoup de flexibilité de leur part et une tendance à revenir sur les lieux lorsqu'ils se sentent bien à un endroit.

INFORMATIONS UTILES À FOURNIR À SES HÔTES

- Nom de la ferme ou du lieu – langue parlée
- Nom et prénom de la personne de contact – téléphone - courriel
- Adresse postale et localisation GPS
- Site Internet et page Facebook
- Brève présentation des hôtes et des lieux
- Nombre d'emplacements – dimension – accès
- Photos et identification visuelle des emplacements de stationnement
- Durée maximale du stationnement
- Tranche horaire pour l'arrivée – période d'ouverture
- Chiens admis ou non
- Accès à un local pour le tri des déchets
- Services proposés sur place (eau, électricité, repas, magasin à la ferme, visite de la ferme, BBQ...)
- Services dans la région (restaurants, circuits pédestres, vélos, lieux et organismes touristiques...)
- Tarifs et mode de paiement





CARACTÉRISTIQUES DES EMPLACEMENTS

D'un point de vue pratique, l'emplacement pour un motor-home à la ferme et à la campagne sera composé de 2 espaces :

- Espace de stationnement : sur un sol horizontal, stabilisé et, si possible, perméable, idéalement éloignée d'une route à grande circulation et facile d'accès.
- Espace d'agrément : permet le déploiement d'un auvent ou d'un store, l'installation d'une table et de chaises.

Les emplacements doivent être situés dans un espace bien localisé garantissant : convivialité, tranquillité, intimité et sécurité des usagers. Si possible, il faut proposer des aires ombragées laissant une large place au végétal. Il est important de tenir compte des activités agricoles et touristiques mais aussi du voisinage.

Pour permettre à un motor-home de stationner au regard de son encombrement (longueur 6-7,5 m, largeur 2,20-2,50 m, hauteur > 3m), il faut compter 4,5 sur 8 m par véhicule sur un sol plat et stabilisé, avec un accès dégagé en hauteur. On peut donc considérer l'espace total entre ± 40 et 80 m² maximum par motor-home (stationnement, agrément, accès et espace de manœuvre), soit un peu moins d'un are.

LE PAYSAGE ET LE SITE

L'aire doit être intégrée à son environnement de manière harmonieuse. Si les emplacements sont délimités, il est conseillé de privilégier des plantations, des murets ou encore d'autres éléments physiques ou naturels. Dans une moindre mesure, il faut essayer d'optimiser le confort et la qualité paysagère de l'emplacement et de l'espace d'agrément. Les emplacements doivent être entretenus régulièrement et si possible évoluer en fonction des besoins.

L'ACCESSIBILITÉ

L'accès à la ferme ou lieu d'accueil doit être facilité par une signalisation claire pour accueillir les hôtes dans de bonnes conditions tant pour le lieu d'accueil de manière générale que pour les emplacements. Une voie d'accès dégagée avec une hauteur d'au moins 3 m doit être prévue, de même qu'un espace suffisant pour manœuvrer (± 20 m/10 m).

LES REVÊTEMENTS ET LES SOLS

En ce qui concerne les revêtements et les sols, pour privilégier le développement durable, essayez de limiter une imperméabilisation pour favoriser l'infiltration des eaux de pluie en :

- Conservant un maximum de surface de sol naturel.
- Favorisant un revêtement poreux du type roches concassée, matériau minéral stabilisé, sol enherbé stable, dalles alvéolaires...

LES SERVICES ET LES ÉQUIPEMENTS

De manière générale, pour accueillir des motor-homistes en « autonomie », il est intéressant de proposer :

- L'achat de produits de la ferme ou locaux.
- L'accès à l'électricité (220 Volts, ± 6 Ampères), payante au besoin.
- L'accès à de l'eau potable.

Mais aussi :

- L'accès à une poubelle (en favorisant le tri des déchets).
- La mise à disposition de mobiliers de détente (bancs, table, transat...), voir pourquoi pas d'un terrain de pétanque.
- Un éclairage discret adapté aux piétons si besoin.
- La mise à disposition de douches et d'une machine à laver.
- L'accès à des toilettes pour les motor-homes qui n'en seraient pas équipés.

D'autres services peuvent être développés et promus :

- Le petit-déjeuner et/ou repas à la ferme ou dans le village.
- La visite guidée de la ferme.
- Le prêt de vélos.
- Des activités de loisirs à la ferme ou à proximité.
- Un distributeur de produits locaux ou vente de paniers garnis.
- Un accès à un réseau Wifi.
- ...

Attention, certains aménagements et activités sont soumis à diverses législations (permis, autorisations, AFSCA, fiscales, assurances, accès à la profession...).

Même si c'est la quiétude qui est de mise, la proximité de commerces, restaurants, centres touristiques, RAVeLs, réseaux points nœuds, l'accès à des transports en commun... sont des éléments très demandés. Il est donc important de communiquer sur le sujet.



GESTION DE L'ACTIVITÉ

La gestion de l'activité (Banque Carrefour des Entreprises, Taxe sur la Valeur Ajoutée, fiscalité, lois sociales), dépend du fait de fournir des services ou non aux motor-homistes accueillis. Pour les agriculteurs, il faut veiller aux spécificités liées au régime spécial en matière de TVA et de fiscalité. Un contact personnalisé avec son comptable est recommandé.

ACCUEIL AVEC SERVICES

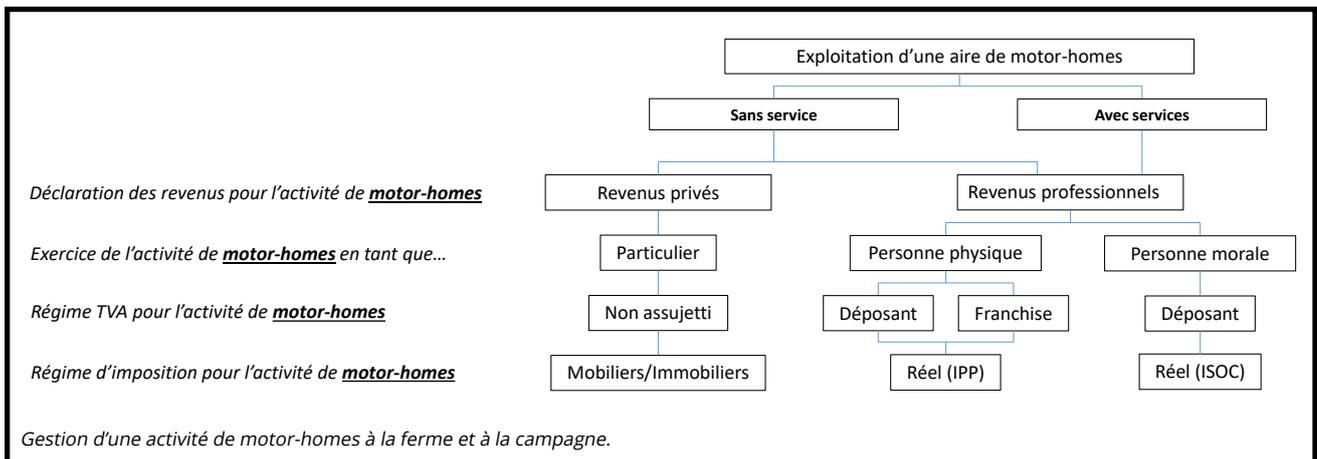
Dans ce cas, il faut :

- Déclarer les revenus de l'activité en professionnel.
- Être enregistré à la BCE en tant que personne physique ou morale.
- Être immatriculé auprès de son contrôle TVA (régime déposant mensuel/trimestriel ou régime de la franchise).
- Être affilié à une caisse d'assurances sociales pour indépendants.
- Justifier d'une connaissance en « gestion de base ».
- Tenir un registre des voyageurs soit de manière écrite soit de manière numérique.

ACCUEIL SANS SERVICE

Si aucun service n'est offert, les revenus de l'activité peuvent être déclarés en revenus en professionnel ou en revenus privés.

Dans le cas des revenus privés, la seule chose à faire est de déclarer les revenus locatifs des emplacements dans sa déclaration fiscale (aux codes 1106 ou 2106), tenant compte du revenu cadastral mais aussi de qui est propriétaire de l'emplacement.



ASSURANCES

Le minimum à avoir pour une aire d'accueil pour motor-homes est une assurance responsabilité civile qui prend en compte cette activité. En effet, la mise à disposition d'emplacements (locations et/ou services éventuels...) ne relève pas de l'activité normalement assurée par une assurance responsabilité civile. Cette activité pourrait donc faire l'objet d'une extension de couverture. Dans tous les cas, il est important d'avoir un contact personnalisé avec son assureur avant de démarrer l'activité d'accueil. Par ailleurs, l'assurance intoxication alimentaire est aussi indiquée pour couvrir les éventuels risques d'intoxication alimentaire. Il est conseillé, en plus, de prendre une assurance incendie avec la clause d'abandon de recours.

PERMIS ET LÉGISLATIONS

AU NIVEAU TOURISTIQUE (CODE WALLON DU TOURISME – CWT)

Pour la création d'une aire de stationnement de motor-homes avec **trois emplacements maximums pour abris mobiles**, il n'y **pas d'obligations touristiques** SAUF si ceux-ci sont intégrés dans un camping à la ferme (aire d'accueil à la ferme jusqu'à six emplacements ou abris mobiles ou camping à la ferme avec maximum 20 emplacements ou abris mobiles).

AU NIVEAU URBANISTIQUE (CODE DU DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL - CODT)

Dans un premier temps, il faut toujours **avertir et consulter la commune** de l'intention d'accueillir de manière régulière des motor-homes sur une aire prévue pour cela (services urbanisme et tourisme).

Pour la création d'une aire de stationnement de motor-homes avec **trois emplacements maximums pour abris mobiles en dehors de toute infrastructure touristique**, 2 options sont envisageables :

- Une **première option** consiste en **l'utilisation habituelle d'un terrain pour le placement d'installations mobiles jusqu'à maximum trois emplacements** (Cfr. art. 1, 12° du CwT). Dans ce cas, un **permis d'impact limité est requis**. Il ne **requiert pas l'intervention d'un architecte** en application de l'article D.IV.4, (chapitre III – actes soumis à permis d'urbanisme) alinéa 1er, 15°, b du CoDT et article R.IV.1-1, rubrique U-2 de la nomenclature).
- Une **deuxième option** consiste en **l'aménagement ou l'utilisation d'une zone de stationnement en aire d'accueil**. Dans ce cas, une **exonération de permis d'urbanisme** est **possible** si certaines conditions sont respectées, à savoir

que l'aire d'accueil doit se situer aux abords d'un bâtiment et former une unité fonctionnelle, être d'une superficie maximale de 300 m², en relation avec la voirie, constituée en matériaux perméables, et ne pas nécessiter de modification sensible du relief du sol (article du R.IV.1-1 – nomenclature F4 et F5 et U2 du CoDT). **Dans le cas contraire, un permis d'impact limité est nécessaire, sans pour autant être obligé de faire appel à un architecte. C'est la formule la plus facile à mettre en place et celle que certaines communes semblent privilégier à l'heure actuelle, pour autant que le stationnement n'excède pas 24 à 48 h.**

COMMUNICATION

Pour capter la clientèle, l'accueillant doit être en mesure de recevoir les motor-homistes dans de bonnes conditions mais aussi proposer une communication adaptée et ciblée. L'équipement et les services proposés doivent être promus et portés à la connaissance des utilisateurs (opérateurs touristiques, commune, sites spécialisés...).

Être accueillant, c'est aussi conseiller et orienter ses visiteurs vers les points d'intérêts, sites remarquables et bonnes adresses des environs. Les motor-homistes sont de très bons ambassadeurs, il faut donc les séduire dès la première fois. De plus, le bouche à oreille fonctionnera très bien qu'ils aient été bien ou mal accueillis !

Il peut être utile de s'inscrire dans des réseaux, établir une base de données de ses clients, et de communiquer via différents outils de promotion sur ses activités et nouveautés, avant le début de chaque saison.

Enfin, il est intéressant de surveiller, commenter et/ou remercier les avis sur les forums et sites spécialisés. Les motor-homistes fonctionnent beaucoup en réseau. Ils adhèrent la plupart du temps à des associations et lisent des magazines spécialisés.

D'UN POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

INVESTISSEMENTS

Une **aire de stationnement** peut ne nécessiter qu'un **investissement minime** (empierrements et aménagements des abords, quelques tables et chaises, signalisation...), voire même au départ **aucun investissement**.

Ainsi, si l'on dispose d'un emplacement à sol plat et stabilisé, avec suffisamment d'espace pour manœuvrer et ceci dans un cadre attrayant, une simple délimitation de l'aire peut suffire.

Si un empierrement est nécessaire, un petit budget devra alors être investi. A titre d'exemple, il a été observé chez un membre d'Accueil Champêtre en Wallonie que pour terrasser et recouvrir de graviers une surface de 170 m², un budget de ± 4500 € a été déboursé.

Si les porteurs de projets souhaitent fournir **plus de services** aux touristes, cela nécessitera alors des montants supplémentaires. Par exemple, en France, il faut compter ± **7000 €** d'investissement de base pour une aire de stationnement avec différents services (enrobage bitumeux, branchement électrique, évacuation des eaux usées, raccord en eau potable, équipement supplémentaire) (CERD, 2020). Attention, pour de tels aménagements, des autorisations ou permis complémentaires pourront être exigés par la Commune.

TARIFS PRATIQUÉS

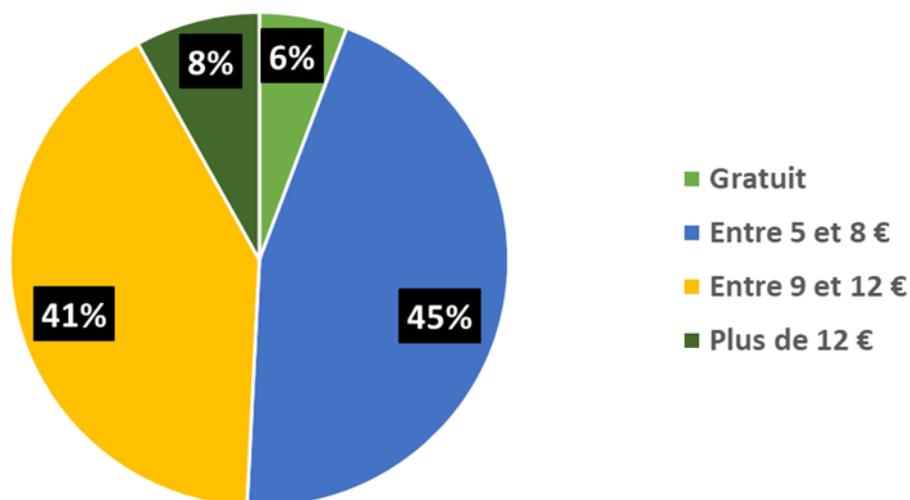
L'emplacement peut être payant ou gratuit en fonction des services et activités développés sur place mais aussi les objectifs de départ poursuivis par l'accueillant.

Emplacement gratuit : En **Wallonie**, les motor-homes sont d'avantage utilisés comme un **moyen d'attirer les clients pour les autres activités proposées par la ferme ou le lieu d'accueil**, et augmenter ainsi le chiffre d'affaires de ces autres activités. On est donc dans du win-win : les motor-homistes ont un accès gratuit ou quasi-gratuit à l'emplacement pour la nuit, à condition de consommer sur place.

Emplacement payant : Un **prix à la nuitée** peut être aussi être envisagé. Dans **notre Région**, d'après une enquête réalisée par Accueil Champêtre en Wallonie auprès de 205 motor-homistes wallons, il s'avère que la majorité (45%) est prête à déboursier entre **5 € et 8 €** par nuit pour faire étape dans une ferme ou chez un particulier à la campagne. **En France**, les tarifs observés vont de **3 à 5 € la nuitée par motor-home**. Ce prix ne comprend pas de d'accès à une vidange, à de l'eau propre et d'électricité. Pour ces services, les tarifs tournent alors autour de **10 à 12 € la nuitée** (CERD, 2020). Des prix plus élevés vont de pairs avec des aménagements de qualité, des services supplémentaires ou encore plus de disponibilité.

En synthèse, **le prix doit être cohérent avec le cadre proposé et les services sur place et à proximité**. Des compléments peuvent être demandés en fonction du nombre de personnes et des services proposés.

BUDGET DISPONIBLE POUR LA LOCATION D'UN EMPLACEMENT



Budget que les motor-homistes wallons sont prêts à consacrer pour faire étape à la ferme ou chez un particulier à la campagne, en €/nuit/motor-home (Source : Enquête réalisée par Accueil Champêtre en Wallonie en 2020 auprès de 209 motor-homistes wallons, interrogés via la base de données de la ligue francophone des clubs de motor-homistes qui comprend ± 400 membres).

FRÉQUENTATION ET CHIFFRE D'AFFAIRES POTENTIELS

Selon la localisation de la ferme ou du lieu d'accueil, l'attractivité touristique et la promotion associée, la fréquentation de l'aire de stationnement/accueil variera. D'après des informations récoltées oralement auprès de membres d'Accueil Champêtre en Wallonie (2021), on peut imaginer **2 scénarii de fréquentation** :

1. **Faible fréquentation** = 1 à 2 motor-homes/semaine, ne restant qu'1 seule nuit.
2. **Forte fréquentation** = 5 motor-homes/semaine pour une durée de 2 nuits chacun.

Dans tous les cas, on peut considérer que l'activité se déroule pendant toute la haute saison touristique, à savoir **d'avril à novembre**, soit un total de **35 semaines** :

1. **Faible fréquentation** = 35 à 70 nuitées.
2. **Forte fréquentation** = 350 nuitées.

Si l'on fait l'hypothèse que les dépenses sur le lieu d'accueil sont de **± 20 €/jour/motor-home**, l'accueillant peut espérer obtenir comme **chiffre d'affaires supplémentaire, lié à l'augmentation du nombre de clients pour une activité parallèle** (magasin à la ferme, petits déjeuners...), selon le scénario de fréquentation :

1. **Faible fréquentation** : Chiffre d'affaires supplémentaire entre **700 € et 1400 €/an**.

2. **Forte fréquentation** : Chiffre d'affaires supplémentaire de **7000 €/an**.

Des **revenus locatifs** peuvent éventuellement compléter ces montants. Considérant un tarif de 8 €/nuit/motor-home, on obtient alors en plus :

1. **Faible fréquentation** : Chiffre d'affaires lié aux revenus locatifs entre **280 € et 560 €/an**.

2. **Forte fréquentation** : Chiffre d'affaires lié aux revenus locatifs de **2800 €/an**.

Les résultats présentés ci-dessus sont basés sur des hypothèses et servent à d'aborder de manière simple le chiffre d'affaires d'une activité d'accueil de motor-homes. Pour aborder la rentabilité de ce type d'accueil, les éventuelles charges, dont le temps de travail, liées à la gestion de l'activité doivent être déduites du chiffre d'affaires. A noter que chaque projet relève aussi du cas par cas. C'est pourquoi, il ne faut pas hésiter à faire appel à son comptable mais aussi aux structures d'encadrement existantes, dont Accueil Champêtre en Wallonie.



A RETENIR

ACCUEILLIR DES MOTOR-HOMES À LA FERME ET À LA CAMPAGNE EN WALLONIE... FACILE ?

- 3 MOTOR-HOMES AU MAXIMUM
- ÉTAPE DE 24 À 48 H
- PEU DE CONTRAINTES ADMINISTRATIVES, TOURISTIQUES ET URBANISTIQUES

PROFITER D'UN RÉEL ENGOUEMENT EUROPÉEN POUR LES MOTOR-HOMES

- 2 000 000 MOTOR-HOMISTES EN EUROPE
- ¼ DES MOTOR-HOMISTES PRIVILÉGIENT LES EMPLACEMENTS LOCAUX ET COMMUNAUX ET ESSAYENT D'ÉVITER LES CAMPINGS
- UNE DEMANDE PLUS FORTE QUE L'OFFRE POUR DES AIRES D'ACCUEIL À LA FERME



A RETENIR

NE PAS PASSER À CÔTÉ D'UNE OPPORTUNITÉ FINANCIÈRE

- PEU D'INVESTISSEMENTS
- CHIFFRE D'AFFAIRES POUVANT ALLER JUSQU'À QUELQUES MILLIERS D'€/AN

LE MOTOR-HOMISTE AIME BOUGER... TOUT EN PRENANT LE TEMPS DE DÉCOUVRIR

- 2 NUITS EN MOYENNE
- POUVOIR D'ACHAT MOYEN IMPORTANT QUI TOURNE AUTOUR DE 50 €/MOTOR-HOME/JOUR HORS ESSENCE

LA WALLONIE N'EST PAS QU'UN POINT DE PASSAGE

- 17 NUITS/MOTOR-HOME/AN



SOURCES

Centre d'Etude et de Ressources sur la Diversification (2020). [Accueil de camping-car à la ferme – Valoriser un espace disponible et la vente de produits fermiers.](#)

Centre d'Ingénierie Touristique de Wallonie (2019). Boîte à outils d'optimisation économique et touristique du marché du Motor-homes – Rapport final.

Direction Générale des Entreprises (2017). Profils et pratiques des camping-caristes en France – Enquêtes auprès des camping-caristes en visite en France – Été 2017.

FEBIAC (2020). Rapport annuel 2019.

www.touring.be : Toutes les règles du Code de la route spécifiques aux motor-homes.

QUELQUES RÉFÉRENCES UTILES

Accueil Champêtre en Wallonie : [Accueil de motor-homes à la ferme et à la campagne](#)

Commissariat Général au Tourisme : [Direction des Hébergements touristiques](#)

VisitWallonia.be : [Campings pour motor-homes](#)

VisitWallonia.be : [Aires de motor-homes en Wallonie](#)

www.park4night.com : Réseau privé européen d'aires de camping-cars et de motor-homes

www.camperstopsbelgium.be : Réseau privé d'aires de camping-cars et de motor-homes

www.campercontact.com : Les plus beaux aires de camping-car à portée de main

www.lfbcm.be : Ligue Francophone Belge des Clubs de Motor-homes



Accueil Champêtre
en Wallonie



ACCUEIL CHAMPÊTRE EN WALLONIE

CHAUSSÉE DE NAMUR, 47

5030 GEMBLoux

081 62 74 54

INFO@ACCUEILCHAMPETRE.BE

WWW.ACCUEILCHAMPETRE.BE

WWW.ACCUEILCHAMPETRE-PRO.BE

