

**les sommets
du tourisme**
chamonix mont-blanc



Prix des Sommets du Tourisme 2006

PROJET Label Escale « Motorhome stop-over » FRANCE

Daniel.duvignot@tiscali.fr

Chris371@free.fr

Daniel Duvignot

Inscription

DUVIGNOT Daniel
Label Escale
Concepteur
Cerçay
37240 LIGUEIL
FRANCE

Nature de l'opération : Création d'escalas d'accueil et de loisirs pour les utilisateurs de motorhomes (camping-cars).

Synthèse : Les problématiques liées au marché exponentiel du camping-car s'accroissent considérablement : stationnement, insécurité, environnement, pollutions multiples ...)
En créant un maillage d'escalas européennes spécifiques à ce mode de loisir et des itinéraires à mobilité combinée thématiques, le réseau « Label escale » participe à la nécessité d'adapter et d'améliorer la qualité et la diversité des offres pour les touristes voyageant en camping-cars, qui aspirent à plus de sécurité, d'accueil, d'échanges, de confort environnemental et à un besoin marqué d'un retour à la nature.

Les Escales d'accueil et de loisirs pour Motorhomes :
Le Réseau « LABEL ESCALE »



Daniel Duvignot
Daniel.duvignot@tiscali.fr
02.47.92.07.14

« Escale d'accueil et de loisirs pour motorhomes » et « Label Escale » ont fait l'objet d'un dépôt I.N.P.I et d'un nom de domaine.

CONTEXTE

Le marché global des autocaravanes (camping-cars) représente 600 000 véhicules immatriculés en Europe en 2005 dont 200 000 en France, soit environ 1,6 Millions d'utilisateurs.

Avec une croissance moyenne de 7% par an depuis 20 ans, les constructeurs confirment leur développement pour les 20 prochaines années sur le continent européen.

Les problématiques liées à ce mode de loisir s'accroissent (stationnement, sécurité, environnement, pollutions multiples...)

En créant un maillage **d'escales européennes spécifiques** à ce mode de loisir et des itinéraires à mobilité combinée thématiques, le réseau « label Escale » participe à la nécessité d'adapter et d'améliorer la qualité et la diversité des offres pour les touristes voyageant en camping-cars, qui, aspirent à plus de sécurité, d'accueil, d'échanges, de confort environnemental et à un besoin marqué d'un retour à la nature.

INTRODUCTION

Les entretiens menés avec les utilisateurs de camping-cars, l'analyse de la presse spécialisée française et étrangère ainsi que l'étude faite par l'Agence Française de l'Ingénierie Touristique et le Réseau d'Initiatives de Développement du Tourisme Rural, permettent de faire un premier constat sur l'état actuel du « Tourisme Itinérant » pratiqué par les utilisateurs de camping-cars.

L'utilisateur de camping-car est un individualiste aspirant à un peu d'indépendance et de liberté.

Il désire voyager avec son véhicule sans contrainte de stationnements ni de réservations. Il n'a ni les motivations ni la philosophie des campeurs.

Il circule tout au long de l'année et le rush s'établit durant la période estivale.

Les constructeurs ont bien compris la philosophie de cette clientèle en proposant des produits bien équipés et souvent luxueux. Les campagnes de publicité s'accompagnent de slogans

prometteurs et d'images virtuelles qui confortent cette clientèle friande d'aventure et de liberté.

Le camping-car est plus qu'un moyen de transport, c'est un art de vivre plébiscité par des milliers d'européens, qui, au bout de la route, attendent une qualité d'accueil et de services conformes à leurs besoins, dans le respect des autres usagers de la route, et de l'environnement.

Mais, ce qui était possible hier, ne l'est plus forcément aujourd'hui, et, c'est au moment de « **faire escale** » que les difficultés commencent...

L'innovation est pour le tourisme l'une des clefs des nécessaires mutations de ce début de siècle.

Les touristes utilisateurs de camping-cars changent, il convient de changer avec eux.

[Les problématiques liées au tourisme itinérant motorisé à bord de camping-cars](#)

- Accroissement rapide et exponentiel du parc de camping-cars induisant un manque de services et d'accueil spécifiques.
- Problèmes de stationnements diurnes et nocturnes.
- Temps de recherche d'un endroit pour stationner diurne ou nocturne dépasse 45 minutes (consommation moyenne d'un camping-car : 12 litres de carburant aux 100 km...)
- Problèmes d'insécurité en progression (atteintes aux personnes, aux véhicules, vols, agressions)
- Problèmes d'insécurité routière pour les autres usagers de la route et pour eux-mêmes, lors des stationnements sauvages (trottoirs, bords de route à grande circulation...)
- Pollution visuelle par la concentration abusive sur certains sites touristiques (littoral, stations touristiques sport d'hivers), notamment pour les riverains, (source de conflits)
- Vidanges et dépôts de déchets ménagers (environ 500 000 m³ d'eaux usées et eaux noires sont déversés chaque année par les utilisateurs de camping-cars.
- Insuffisance de structures équipées contraignant les utilisateurs à pratiquer des vidanges sauvages.
- Difficultés des communes et des campings pour, le financement, la gestion et l'entretien des aires de services.
- Installations vandalisées.
- Présence indésirable ou mauvaise humeur des riverains.
- Pas ou peu de propositions de produits et services touristiques spécifiques aux utilisateurs de camping-cars
- Comportement incivique de certains utilisateurs de camping-cars

NOUVEAU PHENOMENE : COMMUNES ET CAMPING JETTENT L'EPONGE !

Pourquoi de plus en plus de communes et campings ne désirent plus investir dans une aire de service ?

La carte des aires de services éditée par la presse spécialisée, recense les aires de services communales et les campings équipés pour recevoir les utilisateurs de camping-cars. Toutefois,

un grand nombre de ces aires ne sont plus opérationnelles par manque d'entretien ou ont tout simplement disparues.

Parmi toutes les raisons invoquées par les élus ou les propriétaires de ces aires, plusieurs reviennent régulièrement.

- Déséquilibre évident entre les « devoirs » des collectivités locales et les « droits » des camping-caristes.
Si certaines communes peuvent faire respecter leur réglementation municipale, il en est bien autrement pour d'autres communes, qui ne disposent à l'année que de 1 ou 2 agents de l'ordre. Certaines communes sont très étendues géographiquement, le contrôle diurne et nocturne est pratiquement impossible (Stationnement abusif, insécurité, vandalisme, ...).
- Des demandes pressantes des utilisateurs de camping-cars pour l'installation d'aires de services et/ou de stationnement sont formulées auprès des Comités Départementaux et Régionaux au Tourisme mais les aides financières et techniques pour l'aménagement et la gestion d'espaces spécifiques ne sont pas toujours prévus.
- Comment être sûr, pour une municipalité qui investit dans une aire de stationnement de camping-cars, qu'elle sera suffisante et que d'ici un an ou deux, le problème ne se représentera pas à l'identique. (Nombreux exemples, notamment sur les communes du littoral, de montagnes, et stations thermales), d'autant que la tendance actuelle va vers un développement des véhicules de loisirs de plus de 3,5 tonnes.
Le retour économique constitué des fameux 30% ou 40% d'achats faits sur les lieux de stationnement n'est pas identifiés, ni identifiable pour l'ensemble des communes équipées d'aires de services.
- Les camping-caristes obtiennent un maximum de services, pour un prix dérisoire, voir gratuit, en contrepartie, les municipalités qui « subissent » ce tourisme de passage ne trouvent pas de réponses à leurs problèmes de gestion de territoire.
- Vandalisme, même lorsque les bornes sont gratuites. La remise en état entraînant une charge financière supplémentaire pour la collectivité publique.
- Risque d'occupation des aires par les nomades et les vacanciers caravaniers, soumis à la même législation de stationnement que les utilisateurs de camping-cars.
- Absence de taxes de séjour hors des campings.
- Les campings préfèrent conserver les vacanciers sédentaires aux itinérants.
- Responsabilité civile de la commune quand aux risques liés à la sécurité publique. Exemples : Utilisation des bouteilles de gaz dans les camping-cars sur les aires de services ou parking publics, incendies, vols, agressions, vandalisme, salubrité publique,....
- Bruits nocturnes qui peuvent troubler le repos des habitants, pollution visuelle par l'étalement d'objets (auvents, tables, chaises, fils à linge, ...), déjections canines laissées sur les aires de services ou les aires de stationnement.
- Les initiatives publiques ne suffisent pas à l'absorption des rejets des utilisateurs toujours plus nombreux. Nombre d'aires de services sont raccordées à un réseau d'eaux pluviales, générant des pollutions organiques et chimiques (Voir directement déversées dans un lac sur une base de loisir).

LES SOLUTIONS PROPOSEES PAR LE RESEAU LABEL ESCALE : LES ESCALES D'ACCUEIL ET DE LOISIRS POUR LES UTILISATEURS DE CAMPING-CARS

Pour répondre aux besoins d'accueil, de services, de sécurité, de convivialité et d'animation fortement exprimés par les utilisateurs de camping-cars, et en complément des aires de services existantes, les animateurs d'escalas d'accueil et de loisirs pour motorhomes proposent aux utilisateurs de camping-cars :

- Un accueil personnalisé et convivial dans un environnement de qualité et sécurisé (lieu privé). Le temps de recherche d'un espace de stationnement pour l'utilisateur est nul et une économie de carburant et de temps sont ainsi réalisés. (45mn à 1h30 de recherches sont aujourd'hui nécessaires au camping-caristes pour trouver un endroit tranquille !).
- une 'animation spécifique' proposée sur chaque escale privée, située sur une commune ou communauté de communes « partenaires ». (Visite d'exploitations, golf, fauconnerie, sports de nature, pêche...)
- Une large documentation sur le territoire (producteurs, curiosités, patrimoine, culture, loisirs, restaurants...)
- Un local d'accueil (pour les producteurs) présentant :
 - les produits et/ou services locaux des acteurs « partenaires ». Vente sur place. Le client a la possibilité de retrouver ces mêmes produits sur le site Internet « Label Escalé » et de les commander en rentrant chez lui.
- Des services techniques (vidanges des eaux noires et eaux usées).
- La collecte des déchets ménagers.
- Le ravitaillement en eau potable.
- La fourniture d'électricité (sensibilisation des adhérents du réseau Label Escalé (animateurs d'escalas) pour une production électrique privilégiant les énergies renouvelables et écologiques (éoliennes).
- 6 emplacements maximum par escale, limitant ainsi les regroupements concentrationnaires sur les espaces sensibles.

Elles permettent aux propriétaires fonciers « animateurs d'escalas » :

- De créer ou diversifier une activité d'accueil lucrative sur un nouveau segment du tourisme rural et côtier, désaisonnalisé.
- De générer un revenu complémentaire substantiel dégagé par le montant des nuitées.

- [De vendre les produits et autres services](#) proposés sur l'exploitation et ceux des acteurs locaux désireux de s'associer au concept (partenaires)
- [A rompre l'isolement](#) par des échanges sociaux et culturels avec un flux de clientèle française et étrangère.
- [A participer à minimiser l'impact du tourisme sur l'environnement](#) sur son territoire, par la mise en place d'escalas équipées spécifiquement, selon un cahier des charges construit autour des principes écologiques sensibilisant ainsi les utilisateurs de camping-cars autour de ces valeurs.
- [D'établir](#) une relation dans la durée avec les autres animateurs constituant [le maillage européen](#) du réseau « Label Escalé », leurs hôtes camping-caristes et les communes partenaires.

Elles permettent aux collectivités territoriales de bénéficier et/ou de participer :

- [A la stratégie économique et touristique](#) en incluant l'initiative novatrice privée dans une logique de territoire, motrice pour le développement local.
- [A la création de richesse](#) et à un retour économique quantifiable, par la vente des produits, services et activités proposées par les prestataires sur l'escalé, aux alentours de l'escalé, ainsi que celles générées par correspondance sur le site internet « Label escalé ».
- [A l'accroissement de la consommation](#) sur son aire géographique, au profit du commerce et des services de proximité, induisant la consolidation d'emplois.
- [A favoriser l'auto-emploi](#), évitant ainsi la désertification sur les zones les plus défavorisées
- [A la protection de son environnement](#), en invitant les utilisateurs de camping-cars à se rendre sur l'escalé d'accueil et de loisirs, située sur son territoire.
A utiliser les services techniques mis à disposition ; évitant ainsi le stationnement abusif ou improvisé, et surtout les vidanges sauvages.
- [A la valorisation et la promotion](#) de son patrimoine, de son image et de ses produits.
- [A figurer sur le guide international](#), sur lequel des itinéraires thématiques combinant différentes formes de mobilités sont suggérés. (camping-car / vélo / randonnée pédestre / canoë / kayak / attelage, transports collectifs...)
- [A l'apport potentiel](#) de nouveaux résidents séduits par leur séjour au pays.
- [A la collecte](#) possible d'une taxe de séjour.

- A réaliser une économie substantielle pour la commune en déléguant l'initiative de l'accueil des camping-cars à un privé. En effet, le coût moyen d'une plateforme équipée d'une borne industrielle : entre 4500 € et 15 000 € si tout à l'égout + coût de l'entretien de la borne, des monnayeurs, de la collecte des déchets ménagers, variable selon le nombre d'emplacements, + coût éventuel d'installation de blocs sanitaires, douches, machines à laver, sèche – linge, très appréciés des utilisateurs de camping-cars, qui aspirent à toujours plus de services, + salaire éventuel d'un agent d'accueil / gardien saisonnier, également apprécié des utilisateurs de camping-cars, qui aspirent à toujours plus de sécurité + coût extension d'assurance responsabilité civile + coût de la signalétique + coût d'un panneau informant des prescriptions d'alerte et d'évacuation au titre de la prévention des risques majeurs, (décret n°94-614 du 13 juillet 1994).

Les escales d'accueil et de loisirs pour camping-cars permettent de proposer des destinations et des itinéraires tout au long de l'année sur le territoire européen, à une clientèle de qualité, disposant d'un fort pouvoir d'achat.

Elles confortent l'image positive que le tourisme vert connaît auprès des utilisateurs de camping-cars, produit touristique en plein essor.

Elles s'adaptent aux applications de la législation sur la réduction du temps de travail.

- En limitant les « béances d'agendas » des plaisanciers de la route.
- En facilitant la gestion de leur temps de loisirs.

Unique en Europe, ce concept d'accueil apporte sa participation à la mise en place et au développement d'un nouveau produit touristique à forte rentabilité, et s'intègre dans une dynamique de développement local direct.

En répondant aux multiples attentes des utilisateurs de camping-cars, les escales contribuent à construire un tourisme durable, équitable et favorable au développement économique des espaces ruraux et côtiers dans le respect de l'environnement.

Objectifs 2007/2009

Ouverture de 1500 escales européennes réparties sur l'ensemble des régions et territoires, maillés entre elles et formant les premiers itinéraires Nord/Sud et Est /Ouest. (Itinéraires touristiques thématiques, culturels, sportifs, insolites, gastronomiques, découvertes...)

- Equiper l'ensemble de l'aire géographique française, sud européenne et pays du maghreb demandeurs de **structures d'accueil privées et sécurisées** pour camping-cars en milieu rural et côtier, nécessitant peu d'investissements et permettant aux touristes itinérants de trouver la garantie de services et d'accueil conforme à leurs besoins.
- Recherche de partenaires financiers, techniques, commerciaux, mais aussi de réflexion stratégique avec des professionnels du tourisme et de l'environnement.
- Trouver des appuis auprès du ministère de l'écologie et du développement durable, Commission Européenne Environnement, chambres d'agriculture, SICLER ...
- Obtenir des subventions pour les propriétaires fonciers désirant aménager des escales (contrats de pays, fonds départementaux, régionaux, européens...)
- Consolidation des relations avec « les pays », structures locales de développement

- Fédérer les propriétaires fonciers (animateurs d'escalas), les communes, communautés de communes et contrats de pays « partenaires ».
- Labelliser les structures en respectant strictement le cahier des clauses techniques du Réseau « Label Escalé »
- Promouvoir les escalas du réseau et les collectivités territoriales « partenaires » Label Escalé auprès des utilisateurs de camping-cars, avec nos organes de communication (revue trimestrielle et site internet), et le concours de la presse spécialisée française et étrangère sur les salons européens.
- Animer et gérer le site Internet interactif Label Escalé : (réservation et ventes en ligne à partir de 50 escalas).
- Mise en place d'itinéraires à thèmes pour optimiser l'animation et la fréquentation des escalas situées sur les territoires « partenaires ».
- Rédaction et édition du guide international, à l'intention des utilisateurs de camping-cars, avec le concours de l'ensemble, des partenaires concernés et organismes locaux compétents (CRT, CDT, OT...)
- Edition de la brochure « Ouvrir une escalé camping-car » à l'intention des futurs animateurs d'escalas.
- Présence sur les salons européens liés aux véhicules de loisirs, aux activités touristiques et à la protection de l'environnement
- Sensibilisation des animateurs d'escalas au NTIC et aux énergies renouvelable
- Sensibilisation des utilisateurs de camping-cars à l'équilibre écologique et à une attitude citoyenne afin de prévoir et limiter les atteintes portées à l'environnement par leur mode de loisir. (En outre, les acheteurs de ce type de véhicules ne sont pas informés de la quantité de CO2 rejetée dans l'atmosphère par leurs véhicules. Les camping-cars construits sur des bases de véhicules utilitaires ne sont pas soumis à l'affichage du taux d'émission de CO2 g/km.

Daniel Duvignot, dépositaire de la marque et de l'enseigne du réseau « Label Escalé » assure la commercialisation, la communication et l'agrément des « Escalés d'accueil et de loisirs pour motorhomes ».

La crédibilité au niveau du marché international passe par :

- Un marché en pleine croissance mais non exploité
- Des critères communs de qualité sur les escalas
- Une promotion globale (Escalés / Territoires / Pays)
- Les réservations des nuitées et ventes des produits et services locaux sur le site internet
- La mise en place d'itinéraires européens reliant les escalas entre elles, permettant de décentraliser les axes routiers touristiques classiques et de mieux gérer le flux de ces utilisateurs en haute saison.
- Absence de concurrence.

Le Label constitue un engagement « Qualité ».

Il est établi en partenariat avec les organismes partenaires du réseau « Label Escalé ».

- Un cahier des clauses techniques, permet aux membres du réseau « Label Escalé » d'aménager une escalé d'accueil et de loisirs pour motorhomes, en conformité avec la

législation et les normes en vigueur. (voir cahier des clauses techniques), et engagent leurs responsabilités quand à l'aménagement de leurs sites.

- Un contrôle régulier est effectué par le concepteur, Daniel Duvignot ou ses mandataires afin d'assurer à la clientèle que les prestations et services proposés sur les escales sont conformes aux descriptifs annoncés par l'animateur d'escale et ses partenaires.
Toutes les escales d'accueil et de loisirs sont classées en fonction de leur confort et de la qualité de leur environnement.

La création de chaque escale d'accueil et de loisirs pour motorhomes, nécessite un assemblage de compétences et une mise en relation adéquate des différents protagonistes du projet.

En ce domaine, l'opérateur et créateur du réseau « Label escale » intervient pour des missions d'assistance aux porteurs du projet et à la collectivité qui soutient son initiative.

Depuis 2003, 10 « escales pilotes » sont opérationnelles et obtiennent avec peu de moyens de communication (Presse et signalétique) un taux d'occupation moyen de 1 camping cars par jour au cours des années 2005 et 2006.

Un partenariat est mis en place avec un éditeur spécialisé pour l'édition du guide international trilingue, la brochure « ouvrir une escale camping-car » et un magazine trimestriel traitant un pays, une région, un territoire et les premiers itinéraires pour l'année 2007 (à partir de 50 escales).

Un partenariat a également été mis en place avec la Fédération française de camping et de caravaning et permet aux utilisateurs de camping cars de bénéficier de tarifs préférentiels sur les escales « Label Escale ».

Un partenariat avec un constructeur d'éolienne est en cours. (Installation mini éolienne pour camping-cars et sensibilisation auprès des animateurs d'escales souhaitant s'équiper sur leurs escales).

De nombreuses questions émanant de communautés de communes, d'offices de tourisme, de propriétaires fonciers et d'utilisateurs de camping-cars nous sont adressées et témoignent ainsi de la problématique posée par ce mode de loisir en plein essor.

Des initiatives « publiques » subventionnées ont vu le jour et montrent aujourd'hui leurs limites (aires de services), les solutions proposées par des porteurs de projets privés ne sont pas suffisamment prises en compte et soutenues dans la prospective de développement de l'accueil des utilisateurs de camping-cars.

Dans ce contexte, le réseau « Label Escale » recherche une mobilisation des acteurs concernés par l'accueil des utilisateurs de camping-cars, l'appui de structures compétentes en matière d'environnement, de développement et de diversification par le tourisme itinérant en milieu rural et côtier.

ANNEXES

Daniel Duvignot
« Label Escale »

Concepteur

CERCAY

37240. Ligueil

02.47.92.07.14

Réseau

Hypothèse simplifiée de rentabilité d'une escale : 6 emplacements

FINANCEMENTS :

Financements privés.

Aides et subventions pour l'aménagement des escales « Label Escale » sur certains départements et régions, fonds structurels.

EXPLOITATION :

Le site internet Label Escale permet d'avoir accès aux informations liées au réseau, à la vente de produits et services en ligne.

A partir de 50 escales, un guide multi-langues, largement diffusé auprès des utilisateurs de camping-cars en Europe et répertoriant les escales, leurs points GPS, leurs spécificités, et une présentation du territoire (département / région) sur lequel elles sont situées, contribuera à leur fréquentation. Propositions de visites territoriales combinant différentes formes de mobilités douces et alternatives (location de bicyclettes, véhicules électriques, attelages, randonnées pédestre, raquettes, transports collectifs...), permettant ainsi de laisser leur véhicule sur l'escale en toute sécurité chaque fois qu'ils le souhaitent rejoindre un point limitrophe.

Des itinéraires à thèmes reliant les escales entre elles sont prévus, ainsi que des actions de communications ponctuelles.

Une classification des Escales d'accueil et de loisirs pour motorhomes (camping-cars) permet aux utilisateurs de les sélectionner en fonction de leurs goûts et de leurs besoins.

BUDGET PREVISIONNEL D'EXPLOITATION

Fréquentation de l'hôtellerie de plein air : 90 jours. Les utilisateurs de motorhomes (camping-cars) circulent toute l'année.

Prix conseillé de la nuitée..... : entre 7 € et 15 € TTC

Emplacements par escale..... : 6 (sauf dérogation escales groupes)

Hypothèses basées sur un taux d'occupation de :

25% / an sur une escale offrant toutes les prestations :

6 emplacements x 15 € x 90 jours : 8100 € TTC annuel.

40% /an

6 emplacements x 15 € x 146 jours : 13 140 € TTC annuel

VENTE DE PRODUITS ET SERVICES SUR PLACE :

La dépense moyenne quotidienne d'un camping-cariste pour ses loisirs, (hors dépense de carburant) est de 30 € par jour et par personne. (supermarché, restaurant, loisirs culturels et/ou sportifs).

7 € par jour, pour un couple, sont consacrés aux achats de souvenirs et produits régionaux.
Soit pour une proposition de vente sur l'escale sur la base d'une fréquentation de 90 jours :

6 emplacements x 7 € x 90 jours = 3780 € TTC annuel

TOTAL NUITEES + VENTES DE PRODUITS ET / OU SERVICES SUR UNE ESCALE :

8100 € + 3780 € = 11 880 €

Versement taxe de séjour : 270 € (variable et non systématique)

Versement redevance Réseau « Label Escale » : 90 € (Parution annuelle site Label escale)

Total chiffre d'affaire annuel : 11 880 € - 360 € = 11 520 €

VENTE DE PRODUITS ET/OU SERVICES LOCAUX HORS PLACE:

On estime que ¼ des camping-caristes ayant séjourné sur une escale rachètera les produits goûtés ou achetés sur place au moyen de la vente en ligne, ainsi que les visiteurs sur le site internet du réseau.

Les fiches « commentaires et suggestions », distribuées lors de leur passage sur une escale, et complétées par les utilisateurs de camping-cars, sont une base de données non négligeable, permettant des opérations de communications et d'informations régulières auprès d'une clientèle à fidéliser et un bon indicateur de satisfaction.

Produit de la vente du guide annuel du réseau sur l'escale, à partir de 50 escales (A l'étude).

INVESTISSEMENTS :

Estimation des travaux entre 4500 € et 15 000 €, selon la configuration et le classement de l'escale ; compris le droit d'entrée au réseau et l'implication fortement recommandée à l'office de tourisme de pôle afin que l'animateur de l'escale puisse se mettre régulièrement en contact avec les autres prestataires et être au fait des manifestations culturelles et touristiques.

L'amortissement s'établit sur 3 ans.

Retours financiers pour la commune ou communauté de communes « partenaires » :

Hypothèse collecte de la taxe de séjour : 0,50 € par véhicule et par nuitée sur la base d'une fréquentation de l'escale de 90 jours, soit 25% de taux d'occupation.

6 emplacements x 0,50 € x 90 jours = 270 €

Retours économiques et sociaux durable et équitables :

Apport d'une clientèle nouvelle à fort pouvoir d'achat.

Echanges sociaux et partenariats entre les différents acteurs associés à l'escale et la clientèle itinérante.

Retombées économiques réellement identifiables et quantifiables.

Retour image :

Guide annuel, revue trimestrielle et site internet du réseau, permettant la promotion et la valorisation du territoire et de la commune sur lesquels sont implantées les escales.

.....
.....

En contrepartie, il est indispensable que la commune ou communautés de communes « partenaires » soumettent les candidatures des animateurs d'escales potentiels sur leurs territoires auprès du réseau « Label Escale » avec l'aide des structures de développement locales (contrats de pays, Plans d'Aménagement Rural, Parcs Naturels Régionaux, Chartes intercommunales, Districts..)

Qu'elles facilitent les démarches avec les organismes concernés pour la mise en place de la signalétique (charte graphique « Label escale »), et aident à l'obtention de subventions pour équiper les escales en énergies renouvelables et écologiques (éoliennes, assainissements) avec l'appui des institutions concernées.

Les candidats proposés au réseau « Label Escale », par la collectivité devront impérativement répondre aux critères suivants :

- 1. Ils disposent d'un espace libre de 1000 m2 minimum, non inondable, situé sur une propriété privée, proche de leurs lieux de vie, (500 mètres maximum) et préservés de nuisances sonores, visuelles ou olfactives.**
- 2. Ils souhaitent se diversifier, créer et animer une activité touristique et ont un sens de l'accueil et de la communication naturel.**
- 3. Ils sont très sensibles à la préservation de l'environnement**