



Le Mond' idéal

Hébergements insolites



Didé Amandine
0679124795
lemondideal@gmail.com

Près de Belveaux, 90110 Felon

Sommaire

- Mon projet - page 3
- Qui suis-je ? - page 4
- Description de l'entreprise et historique de l'entreprise - pages 5-6
- Bilan de la roulotte et avis - pages 7-8
- Commune de Felon - page 9
- Marché cible - page 10
- Persona - page 11
- Etude de concurrence - page 12
- Se démarquer de la concurrence - page 13
- Calendrier de déploiement - pages 14
- Projection à moyen et long terme - page 15
- Plan de gestion - page 16
- Estimation de la fréquentation - page 17
- Description des hébergements et salle bien-être - page 18
- Services proposés et tarifications - pages 19 à 21
- La stratégie marketing - page 22
- Les restaurants locaux, les partenariats d'activité, partenaires locaux - pages 23 à 24
- Le marché de l'insolite - pages 25 à 27
- Dossier prévisionnel
- Financeurs, intervenants et soutiens - page 28
- Les avantages pour la commune - pages 29 à 31
- Annexes - page 32





Mon projet

Le projet consiste à créer un site d'hébergements insolites niché en pleine nature, composé de trois unités principales : un chalet, un zome diamant et un tipi. À cela s'ajoutera d'ici 5 ans, un dôme dédié à l'accueil d'évènements. L'ensemble du domaine a été pensé pour offrir une expérience immersive de reconnexion à la nature, alliant confort, originalité et respect de l'environnement.

Le site sera ouvert 11 mois par an, de mi-février à mi-décembre, permettant aux visiteurs de découvrir la richesse de chaque saison (voir documents annexes).

Le lieu se veut éco-responsable, avec plusieurs initiatives concrètes en matière de développement durable :

- Un verger et un jardin potager cultivés sur place, fournissant des produits de saison à nos clients et aux habitants du village, favorisant ainsi l'autosuffisance et la consommation locale.
- Des **animaux de la ferme** (poules, canards coureurs indiens, paons, moutons), qui joueront un **rôle clé dans la biodiversité** du domaine et l'entretien naturel du terrain. Ils offriront aux visiteurs une **expérience authentique** de la vie à la ferme tout en contribuant au maintien de **l'écosystème local**.
- Un système de **phyto-épuration** pour traiter les eaux usées de manière écologique. Ce procédé utilise des plantes filtrantes pour préserver la qualité de l'eau et respecter l'environnement.
- Un système de **récupération d'eau de pluie**, qui sera installé pour irriguer le jardin, le verger et pour répondre aux besoins des animaux, réduisant ainsi notre empreinte écologique. Utilisation du puit existant pour alimenter les hébergements.
- Une installation de **panneaux photovoltaïques** pour alimenter tout le domaine.
- **Augmentation de la biodiversité** grâce au **partenariat avec la Ligue de Protection des Oiseaux (LPO)** qui viendra renforcer l'impact écologique du projet.

Chaque hébergement est conçu pour offrir un cadre accueillant, autonome et fonctionnel. Ils seront équipés de toilettes sèches, d'une douche, d'un réfrigérateur, d'une source d'électricité, d'un livre de bienvenue et d'accueil personnalisé.

Les logements disposeront également de petites **terrasses privatives aménagées** avec transats, brasero, barbecue et table, permettant de se restaurer ou de se détendre en extérieur.

Une attention particulière est portée à la gestion des énergies. Le projet repose sur un mix énergétique comprenant des **énergies fossiles** (gaz naturel, bois), des **énergies renouvelables** (production d'électricité via des panneaux photovoltaïques). Ce choix permet d'assurer le confort des visiteurs tout en limitant l'impact environnemental.

En complément de l'hébergement, plusieurs **prestations gourmandes** seront proposées (petit déjeuner maison, fondue au fromage, fondue au chocolat, plateau du terroir, formule barbecue).

Des **produits de première nécessité** (huile, sel, poivre, sucre, café, pâtes) seront mis à disposition gratuitement dans chaque hébergement. Il sera également possible d'acheter sur place une sélection de **plats cuisinés en bocaux**, préparés par des **producteurs locaux**, afin de valoriser le circuit court et le patrimoine culinaire régional.

Je souhaite que le projet devienne un **lieu de référence** pour ceux **en quête de déconnexion**.



Qui suis-je ?

Je m'appelle Amandine Didé, j'ai 37 ans, originaire du Loir-et-Cher. Après des études dans l'hôtellerie-restauration en Alsace, j'ai réorienté ma carrière en 2014 en rejoignant Hermès en tant que sellier maroquinier d'art. Cependant, mon mode de vie basé sur la surconsommation m'a poussé à réfléchir sur l'impact de nos choix sur l'environnement. Cela m'a amenée à revenir à des valeurs plus simples, inspirées de mon enfance passée à la ferme.

Passionnée par le jardinage et la consommation locale, j'ai découvert les tiny-houses, un concept qui a été un véritable déclic. C'est ainsi qu'en 2020, je me suis lancée dans la construction d'une roulotte autonome. Après un an de travail, j'ai quitté mon poste pour me consacrer pleinement à l'hôtellerie en hébergement insolite, un domaine qui me passionne profondément.

Le contact avec les clients est essentiel pour moi et je prends un réel plaisir à les accueillir et leur offrir un séjour inoubliable. C'est cette passion du service et de l'hospitalité qui me pousse chaque jour à donner le meilleur.

Dans le cadre de mon parcours professionnel, j'ai eu l'opportunité de suivre la formation pendant 4 jours « Ouvrir des hébergements insolites » avec Adeline Lenoir, spécialiste reconnue dans le domaine de l'hébergement original et atypique. Cette formation m'a permis d'acquérir une expertise complète, depuis la conception de l'hébergement jusqu'à sa gestion au quotidien. Elle m'a offert des outils pratiques, des conseils techniques et des stratégies innovantes pour créer des expériences inoubliées. A la suite de la formation, j'ai été labellisé "Hôtes Insolites", il a pour objectif de fédérer les hébergeurs insolites de qualité. Il est basé sur la qualité, la réglementation et les spécificités de l'hébergement insolite.

Fort de mes 9 ans d'expérience dans la restauration, dont 3 années en tant que directrice, j'ai acquis des compétences solides en gestion d'équipe (équipe de 13 personnes), en organisation de service et en relation client me permettant de maîtriser l'optimisation des opérations au quotidien et de maintenir un haut niveau de satisfaction des clients. Cette expérience m'a donné une grande rigueur organisationnelle. Je suis réactive, efficace, et passionnée.

Depuis quatre ans, je développe une activité dans le secteur de l'hôtellerie alternative, autour d'un projet que j'ai entièrement conçu et réalisé : une roulotte en bois, construite de mes mains, et mise en service en juin 2022 sur le site de Leval. Cette aventure marque le début de mon activité d'hébergement insolite.

Le bilan de cette première réalisation est très positif. La roulotte affiche une belle augmentation du taux de fréquentation, les retours des clients sont unanimement enthousiastes, tant sur la qualité de l'accueil que sur l'originalité du lieu. Très attachée à la satisfaction de mes visiteurs, je suis au petit soin pour chacun d'eux.



Description de l'entreprise

L'entreprise Le Mond'idéal est une micro-entreprise créée en 2022, actuellement la roulotte n'est pas sur l'entreprise, elle est déclarée en micro bic aux impôts.

Depuis 3 ans, mon activité principale consiste à proposer des séjours dans une roulotte aménagée de manière confortable et éco-responsable, offrant ainsi une expérience unique et immersive au cœur de la nature et des animaux.

L'objectif est de permettre aux visiteurs de vivre une expérience **authentique et originale**, en séjournant dans un environnement naturel tout en bénéficiant du confort moderne. L'entreprise souhaite développer progressivement sur un autre terrain des hébergements insolites supplémentaires, tels qu'un chalet, tipi, zome et dôme, afin de diversifier les options proposées.

L'entreprise poursuit également une démarche éco-responsable, en intégrant des pratiques durables telles que la **gestion des ressources en eau**, le **respect de la biodiversité**, et l'**utilisation de produits locaux**. Elle développe des projets sur le site, tels qu'un jardin participatif et un verger, contribuant à l'autosuffisance alimentaire et à l'intégration locale.

Structure juridique :

L'entreprise est enregistrée en tant que micro-entreprise sous le numéro 91503343500016, offrant ainsi une gestion simplifiée en matière de charges fiscales et sociales. Ce statut a été choisi pour sa flexibilité et sa simplicité, parfaitement adapté à la taille du projet, il évoluera pour qu'il soit encore mieux adapté à l'activité.

Si le projet se réalise, une EURL sera créée et la micro-entreprise fermée.



Historique de l'entreprise

Le Mond'idéal

Depuis son ouverture en juin 2022, La Roulotte Le Mond'idéal a connu une évolution continue et positive, avec des résultats qui témoignent d'une forte attractivité et d'une gestion efficace. Ma clientèle est très diversifiée (locaux, étrangers, familles, couples, cyclistes...) et les événements dans la région (Les Eurockéennes, le FIMU...) me ramènent aussi de la clientèle. Après quatre saisons d'activité, je peux dresser un premier bilan détaillé de l'évolution de l'activité, des réservations et du chiffre d'affaire.

1. Croissance du Chiffre d'Affaires

- Première année (2022) : Le lancement de l'activité a permis de poser les bases et de créer une première base de clients. Les retours initiaux ont été très positifs, et l'année a été consacrée à la mise en place du modèle, à la création d'une identité forte et à l'optimisation de l'offre.
- Deuxième année (2023) : L'année suivante a vu une augmentation significative du chiffre d'affaires de 95% par rapport à la première année. Cette croissance a été alimentée par une augmentation des réservations et une meilleure notoriété de l'établissement, grâce au bouche-à-oreille, à une communication renforcée et à l'augmentation des réservations de la clientèle locale et touristique.
- Troisième année (2024) : L'activité a continué de croître avec une augmentation de plus de 35% du chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente. Cela a été le résultat d'une fidélisation accrue de la clientèle, du retour des clients récurrents, et de l'adaptation continue de l'offre en fonction des retours clients.
- Pour l'année 2025, je remarque pour Avril, Mai, une belle augmentation des réservations +18% par rapport à l'année dernière.

2. Taux de réservation et demande

La demande pour La Roulotte Le Mond'idéal est très forte, ce qui démontre l'attractivité de l'offre et la satisfaction des clients :

- Samedis : Les réservations pour les samedis sont particulièrement populaires, avec jusqu'à 5 mois d'attente pour cette journée. Cela indique une forte demande et une nécessité d'anticiper la gestion des réservations en conséquence.
- Vendredis : Les vendredis sont également très demandés, avec 3 à 4 mois d'attente, ce qui montre que le week-end est une période de forte affluence, particulièrement pour les clients qui cherchent à s'évader pour un séjour court.
- Réservations en semaine : Même pendant la semaine, la roulotte se remplit également de manière stable, avec une demande constante sur toutes les périodes de la semaine. Ce phénomène témoigne d'un intérêt croissant pour des séjours immersifs et atypiques en dehors du week-end traditionnel.

3. Évolution continue et développement

L'activité de La Roulotte Le Mond'idéal est en constante évolution :

- Amélioration continue des services : En réponse aux retours des clients, le développement de partenariats avec des locaux.
- Communication et visibilité : La stratégie de communication a été renforcée via les réseaux sociaux, les avis clients et la mise en avant des valeurs écologiques et du cadre naturel unique. Cette stratégie a permis d'accroître la visibilité de la roulotte et d'attirer une clientèle plus large, y compris des touristes internationaux.

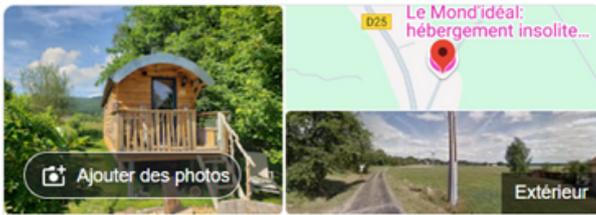
Bilan de la roulotte

Pour l'année 2025, la roulotte sera ouverte plus longtemps environ 300 jours.

Bilan de la roulotte	2022	2023	2024	Progression
Nombre de nuits	42	75	91	+78,6 % (2022→2023) +21,3 % (2023→2024)
Chiffre d'affaire	2 980 €	5 815 €	7 879 €	+95 % (2022→2023) +35 % (2023→2024)
dont prestation alimentaire	—	—	662 €	—
Tarif moyen de la nuit	71 €	78 €	87 €	+9,9 % (2022→2023) +11,5 % (2023→2024)
Nombre de jours d'ouverture	155	215	245	+38,7 % (2022→2023) +14 % (2023→2024)
Taux d'occupation	27,1 %	34,9 %	37,1 %	+7,8 pts (2022→2023) +2,2 pts (2023→2024)
Réservations avril/mai 2025	—	—	—	+18 % par rapport à 2024

Avis/notes de satisfaction la roulotte Le Mond'ideal

Google



Travail (Le Mond'ideal: hébergement insolite en roulotte, chambre d'hôtes (Territoire de Belfort))

5,0 ★★★★★ 22 avis ⓘ

Vous gérez cette fiche d'établissement ⓘ

Site Web Itinéraire Enregistré Appeler

Vérifier la disponibilité

Adresse : Rue du Pont, 90110 Leval
Téléphone : 06 79 12 47 95

Airbnb

Roulotte/tiny house Le Mond'ideal



Tiny house - Leval, France
4 voyageurs - 1 chambre - 2 lits - 1 salle de bain

Coup de cœur voyageurs Un des logements préférés des voyageurs sur Airbnb 5,0 57 Commentaires

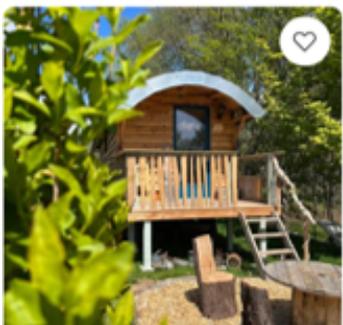
Hôte : Amandine

83 € par nuit

ARRIVER 30/03/2025 PARTIR 04/04/2025
VOYAGEURS 1 voyageur

Réserver

Booking



La roulotte tiny house du Mond'ideal 🏠

Hébergement géré par un particulier

Leval - Indiquer sur la carte - 1,3 km du centre

Offrant une vue sur la montagne, l'hébergement La roulotte tiny house du Mond'ideal vous accueille à Leval, à respectivement 34 km et 35 km de ces lieux d'intérêt : Gare de Mulhouse et Parc Expo...

Exceptionnel 9,7
15 commentaires authentiques

Situation géographique 9,7

Voir les tarifs

Abracadaroom



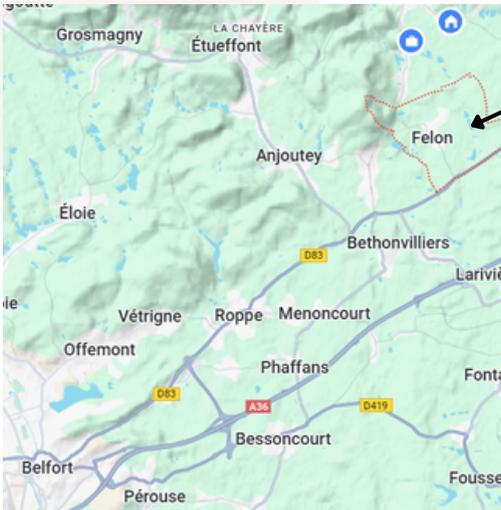
OFFRIR

à partir de 100 € / nuit

La roulotte du Mond'ideal
Le Mond'ideal Leval (Territoire de Belfort, 90)

★★★★☆ (4,0 / 5)

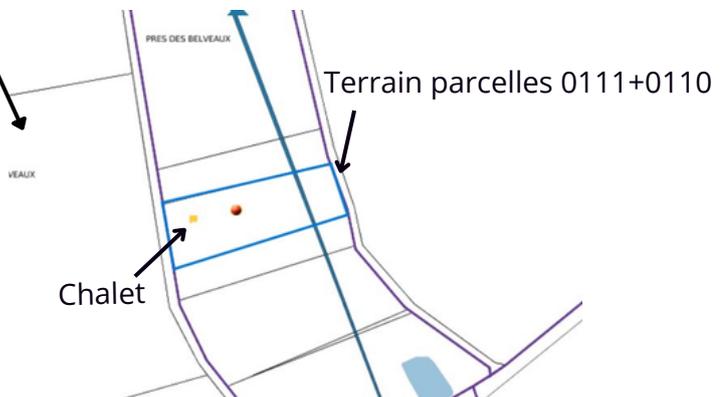
Commune de Felon



Felon est un petit village de 248 habitants, situé dans le Nord du département du **Territoire de Belfort** à 20 min du Lion de Belfort, au pied du Ballon d'Alsace. Il y a des sentiers de randonnée en direction de La Chapelle sous Rougemont et Romagny sous Rougemont.

↖
Chef lieu du Territoire de Belfort

Le **terrain** est situé à la **sortie de Felon, parcelles ZA 0111-0110** en direction de Petitefontaine, offrant un cadre naturel exceptionnel pour un projet d'hébergement insolite. Sa superficie est de 49 ares (voir documents annexes). Il bénéficie d'une situation idéale, à la fois proche de la **forêt** et de la **rivière**, créant un environnement calme, bucolique et propice au ressourcement. Un petit chalet est déjà présent sur le terrain.





Marché cible

Le marché cible du Mond'ideal est constitué principalement de personnes recherchant des séjours immersifs, en harmonie avec la nature et respectueux de l'environnement.

Je vise plusieurs **segments de clientèle**, notamment :

1. **Les jeunes adultes et les couples (25-55 ans)** souhaitant vivre une expérience originale et déconnectée dans un cadre naturel. Ces clients sont souvent en quête de nouvelles expériences et privilégient les **hébergements atypiques et éco-responsables**.
2. **Les familles avec enfants**, qui cherchent à se ressourcer dans un environnement tranquille et sûr tout en vivant une **expérience pédagogique** autour de la nature, de la permaculture et de la biodiversité. Les animaux de la ferme et le jardin participatif offrent des **activités ludiques et éducatives** pour les plus jeunes.
3. **Les passionnés de tourisme durable et de nature**, en quête de séjours écoresponsables, qui veulent allier confort et respect de l'environnement. Ce segment recherche des expériences immersives dans des lieux qui respectent les principes du développement durable.
4. **Les cercles d'amis ou les équipes en séminaire** qui cherchent à s'évader de l'agitation quotidienne pour une expérience collective de bien-être et de reconnexion avec la nature.

Je vise aussi les **touristes nationaux et internationaux**. La majorité de notre clientèle proviendra d'une zone géographique proche, en raison de la facilité d'accès pour les courts séjours, mais nous attirerons aussi des visiteurs venant de plus loin grâce à notre concept unique et à notre engagement en matière de développement durable.

Je souhaite avoir le **label Accueil Vélo** qui atteste l'accueil réservé aux cyclistes en itinérance et **l'écolabel européen** qui est reconnu le seul label écologique de l'Union Européenne pour garantir la réduction de l'impact environnementaux.

Notre marché se distingue par une **forte sensibilité aux enjeux écologiques**, avec une clientèle prête à investir dans des expériences durables et à **soutenir des entreprises engagées** pour la préservation de l'environnement.

Persona

Informations démographiques

- Âge: 42 ans
- Sexe: femme
- Lieu de résidence: 38 km Wahlbach
- Situation professionnelle: professeure de sport et coach sportive
- Niveau d'éducation: licence STAPS, formation du master MEEF
- Revenu : 2500€ net
- Situation familiale: Marié, 3 enfants

Motivations et objectifs

- Ce qui la motive c'est de découvrir une expérience originale et authentique
- Ses objectifs sont de passer un moment qui sort de l'ordinaire et qui change des habitudes
- Ses défis sont de se déconnecter du virtuel et se rapprocher de la nature
- Ses besoins sont de se ressourcer et se reconnecter à la nature
- Ses points de frustration sont souvent de ne pas pouvoir appliquer ce mode de vie dans la vie de tous les jours

Comportements et habitudes

- Elle utilise ses services lors d'un évènement spécifique, de recherche de déconnexion ou pour les vacances
- Elle s'informe sur le site, google, les réseaux sociaux et les plateformes de réservation
- Les différents canaux préférés sont Facebook, airbnb et booking
- Ses hobbies et ses centres d'intérêt sont la nature, le sport, le jardinage, le bien-être, la musique
- Ses valeurs et ses croyances sont très souvent le respect de l'environnement, être éco-responsable, manger sainement

Psychographie

- Sa personnalité, elle est pétillante
- Ses traits de caractère sont: motivée, dynamique
- Son style de vie est simple, écologique
- Ses attitudes sont de faire attention à l'environnement en la respectant au mieux, consommer différemment
- Ses motivations pour réserver dans ce lieu, c'est de découvrir autre chose qu'elle n'a pas l'habitude de faire et d'avoir.



Etude de concurrence

Nom	Distance de Felon	Localisation	Type d'hébergement	Réseau social		Plateformes	Langues sur le site	Points forts	Points faibles	Tarif à la nuit, 2 personnes	Petit déjeuner
La Roulotte du Randonneur	18 km	Rimbach-près-Masevaux	Roulotte, yourte, tente du trappeur	Instagram	Booking, site, agoda	Français	Diversité des hébergements, proche des sentiers et de la forêt, petite restauration, ambiance conviviale	Peu d'engagement écologique, pas active sur les réseaux	95 €	Non inclus	
Les Cabanes des Grands Reflets	26 km	Joncherey	Cabanes dans les arbres, cabanes flottantes	Facebook, Belfort-tourisme	Abracadaroom, leur site, différents sites	Français, Anglais, Allemand	Hébergements immersifs, bonne réputation, localisation en forêt, cadre haut de gamme, service traiteur	Peu d'activités sur place, prix très élevés	230 €	Inclus	
Le Domaine du Châtelet	53 km	Ferdrupt	Roulotte, cabane perchée, kota	Trip advisor, facebook	Booking, agoda, gîte de France, site	Français	Ambiance relaxante, équipements bien-être, cadre haut de gamme, Tourisme vert, animaux	prix élevés	131 €	Inclus	
Les Cabanes Essentielles	84 km	Thannenkirch	Cabanes écologiques	Trip advisor, facebook	Green go, site	Français	Expérience immersive, pratiques écologiques, autonomie	Peu de diversité dans l'offre, peu de services supplémentaires, prix élevé	145 €	Inclus	
L'Oasis des Coccinelles	103 km	Sainte Croix aux Mines	Cabanes en bois, gîtes	Facebook	Agoda, site, booking, airbnb, expedia	Français	Environnement calme, confort, bien-être, écogîte, beaucoup d'activités proposées	engagement écologique faible, prix élevé	120 €	Non inclus	
Roulottes du Chauvelin	30 km	Husseren Wesserling	Roulottes, gîte	Facebook	site, green go	Français	Différentes activités proposées (randonnées, raquettes, sortie en cheval), en pleine nature, tarifs corrects	peu d'engagement écologique, pas visible	90 €	Inclus	
Le repaire de Mitzlerlé	32 km	Mitzach	Roulotte, chalets, gîte, pod, yourte	Facebook	site, airbnb, booking	Anglais, allemand, français	Animaux, bien-être, activités proposées (pétanque, vélo), cadre naturel, animaux acceptés	peu d'engagement écologique, site pas clair	90 €	Non inclus	
Les cabanes de Belfahy	40 km	Belfahy	Cabanes perchées	Trip advisor, facebook	site	Français	Cadre naturel, bien-être, mise en avant de l'engagement écologique	Tarif très élevé, peu de communication, peu visible	240 €	Non inclus	

Se démarquer par rapport à la concurrence

La valeur ajoutée du Mond'Idéal réside dans plusieurs éléments distinctifs qui permet de me démarquer de la concurrence :

1. Des **hébergements insolites et immersifs** : Mon offre repose sur des hébergements atypiques comme le zome diamant (seulement 4 en France), permettant à mes clients de vivre une expérience unique et authentique, en totale immersion dans la nature. Cette originalité attire une clientèle en quête de nouveauté et de déconnexion.
2. Un **engagement éco-responsable** : L'un des points forts de l'entreprise est mon engagement profond pour l'environnement. J'ai mis et je vais mettre en place des pratiques durables telles que la **récupération d'eau de pluie**, un **système de phyto-épuration**, ainsi qu'un **verger et jardin participatif**, offrant ainsi une expérience respectueuse de l'environnement à nos visiteurs.
3. Une **expérience pédagogique et immersive** : Les visiteurs ont l'opportunité de participer à des activités éducatives liées à la nature, telles que la gestion du jardin, nourrir les animaux, découverte des sens avec un sentier pieds nus et des ateliers pour **sensibiliser à la biodiversité avec LPO**. Cette dimension pédagogique et immersive est un véritable atout pour les familles et les personnes soucieuses de l'environnement.
4. Un **accueil personnalisé et de qualité** : Grâce à ma structure à taille humaine, j'offre un service personnalisé et une attention particulière à chaque client. Contrairement aux grandes structures hôtelières, je privilégie l'intimité et le confort, garantissant une expérience calme et relaxante.
5. **Intégration locale et expérience authentique** : Je propose aux visiteurs des produits locaux issus de notre jardin et cultivés de manière responsable ou des producteurs locaux .
6. **Petit-déjeuner maison et local** : Le petit-déjeuner est fait maison et avec des produits locaux. Ce moment convivial et gourmand permet aux visiteurs de savourer des produits de qualité tout en soutenant l'agriculture locale. Cela contribue à **l'expérience plus personnalisée et éthique**

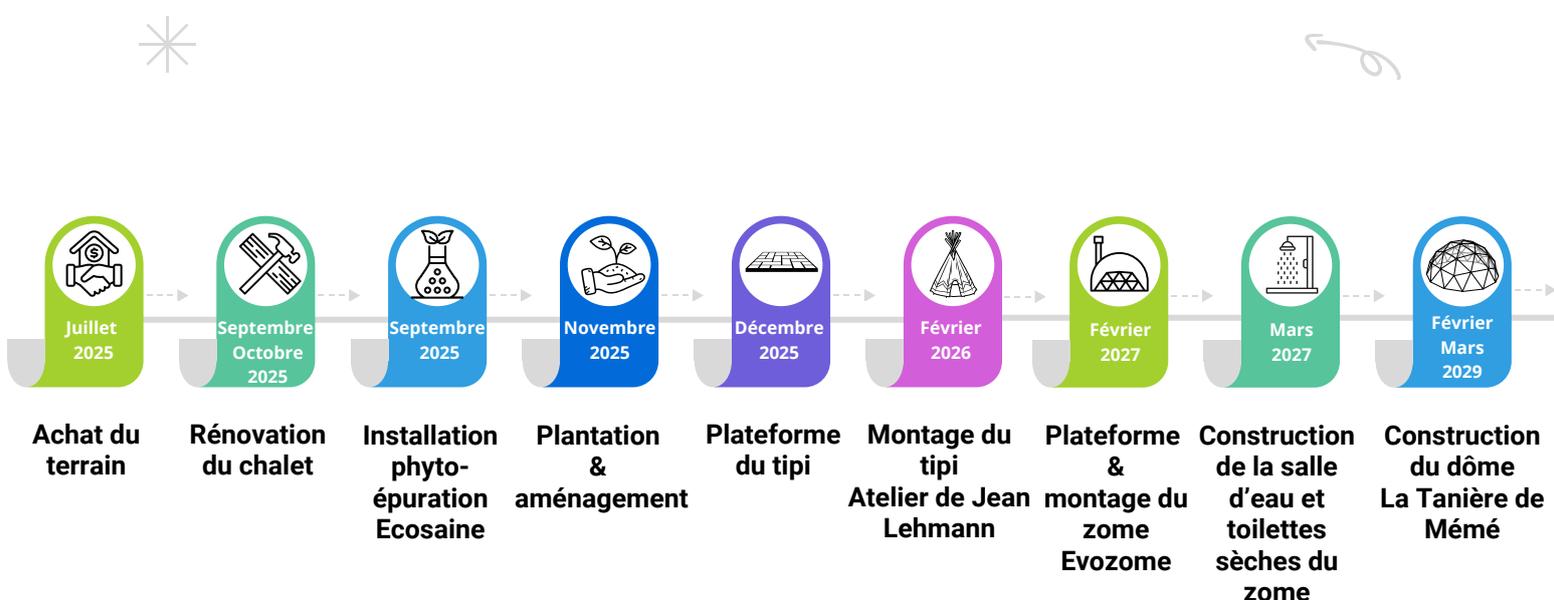
Opportunités :

- Croissance du tourisme durable et de l'éco-tourisme.
- Forte demande pour des expériences immersives et pédagogiques.
- Augmentation de l'intérêt pour les séjours en pleine nature après la pandémie.
- Attrait des jeunes générations, des familles pour des vacances responsables, des étrangers frontaliers.
- Marché en expansion des hébergements insolites.
- Potentiel de financement par crowdfunding.

Menaces :

- Concurrence croissante dans le secteur des hébergements insolites.
- Dépendance à la saisonnalité des visites.
- Risques liés aux régulations environnementales et légales.
- Impact des crises économiques et sanitaires.
- Défis de visibilité sur le marché et nécessité d'une stratégie marketing efficace.
- Évolution rapide des attentes des consommateurs.

Calendrier de déploiement



Année	Mois	Site	Lieu	Tâches	Remarques	Entreprise et équipe	Budget estimé (€)
2025	Juillet	Felon	Terrain	Achat du terrain	Après accord du service d'urbanisme	Moi-même	60250€ frais de notaire inclus
2025	Septembre	Felon	Chalet	Début des travaux de rénovation		Mon conjoint, mon beau père et moi-même	8 000 €
2025	Septembre	Felon	Terrain	Lancement des travaux : phyto-épuraction		Ecosaine et CCTP travaux	14 000 €
2025	Novembre	Felon	Terrain	Plantation des arbustes et arbres	Possède déjà les végétaux à repiquer	Chantier participatif	
2025	Novembre	Felon	Terrain	Mise en place des allées en copeaux de bois		Chantier participatif	1 000 €
2025	Décembre	Felon	Tipi	Platelage pour la plateforme, coin salle de bain et toilettes sèches		Moi-même	3 350 €
2026	Début Février	Felon	Tipi	Montage du tipi		Mr Lehmann	4 916,40 €
2027	Février	Felon	Zome	Construction de la plateforme		Moi-même	4 850 €
2027	Fin Février	Felon	Zome	Montage du zome		Evozome	75 000 €
2027	Mars	Felon	Zome	Toilettes sèches et salle d'eau		Mon beau-père, moi-même	2 500 €
2027	Avril	Felon	Zome	Mise en service			
2029	Février	Felon	Dôme	Construction de la plateforme		Chantier participatif	8 000 €
2029	Mars	Felon	Dôme	Construction du dôme		La tanière de Mémé	32 000 €
2025	Déjà actif	Leval	Roulotte	Site déjà en service, pas de travaux nécessaires			

Projection à court et long terme

Objectifs à court terme :

- Lancer et stabiliser l'activité en assurant une offre de qualité, en mettant en place les structures nécessaires et en attirant une clientèle fidèle.
- Assurer la rentabilité du projet dans les premières années pour pouvoir réinvestir dans le développement durable et l'amélioration continue des services.
- Construction du zone diamant pour dynamiser encore plus l'activité.
- Développer et augmenter la biodiversité avec LPO.
- Obtenir le label Accueil Vélo et écolabel européen.

Objectifs à long terme :

- Construction du dôme géodésique avec "La Tanière de Mémé" pour créer un accueil et un lieu de retraite de bien-être, de rencontres et de partages où les clients pourront bénéficier d'un environnement naturel unique tout en ayant accès à des services modernes et adaptés à leurs besoins professionnels et personnels. Ce développement est un atout essentiel qui nous permettra de diversifier nos revenus tout en nous positionnant comme un acteur de l'écotourisme et du bien-être et renforcer notre attractivité sur un marché en constante évolution.
- Partage et diffusion de la philosophie du projet : faire découvrir un mode de vie plus simple et respectueux de l'environnement à un public toujours plus large.
- Sensibiliser les enfants et les familles à un mode de vie durable, en organisant des ateliers et des événements éducatifs sur la nature, la biodiversité et le respect de l'environnement.
- Devenir un lieu de référence où les visiteurs repartent inspirés à adopter des comportements écoresponsables et à préserver l'environnement au quotidien.





Plan de gestion

1. Structure de l'entreprise :

En tant que créatrice et dirigeante de l'entreprise, je suis responsable des opérations quotidiennes, ce qui inclut la gestion des réservations, l'entretien des hébergements, l'accueil des clients, et la gestion des aspects administratifs et financiers.

2. Gestion quotidienne :

Je gère moi-même les tâches liées à l'entreprise. Cela comprend :

- La gestion des réservations avec une plateforme externe qui regroupe les réservations du site et des autres plateformes (les messages programmés avec le récapitulatif du séjour avec les prestations commandées et les suggestions d'activité).
- L'accueil des clients : préparation de leur arrivée (mise en place d'eau fraîche et de kéfir maison). Il y a en place un livre d'accueil où il y a toutes les informations nécessaires pour le séjour des clients si toutefois ils souhaitent arrivés en autonomie ou si j'ai un empêchement pour les accueillir.
- Confection et préparation des petits déjeuners, livraison des prestations alimentaires (si possible en vélo avec une charette).
- L'entretien des hébergements : nettoyage et maintenance régulière pour garantir la qualité et le confort des lieux.
- La gestion financière : suivi des rentrées d'argent, gestion des dépenses liées à l'entretien, achat des produits bruts pour le petit-déjeuner et les autres prestations.
- La communication et marketing : gestion programmée des réseaux sociaux, création de contenu pour attirer de nouveaux clients et fidéliser les anciens.

3. Équipe et partenaires :

L'entreprise fonctionne principalement avec des échanges de service avec d'autres entreprises pour certaines tâches spécifiques.

De plus, je travaille avec des partenaires locaux, tels que des producteurs du terroir pour les produits du jardin, des fournisseurs d'équipements écologiques.

4. Outils et ressources :

Pour gérer efficacement l'entreprise avec les autres hébergements, j'utiliserai plusieurs outils numériques adaptés :

- Un logiciel de gestion des réservations pour centraliser les demandes et optimiser les disponibilités.
- Des logiciels de communication (email, réseaux sociaux) pour maintenir le lien avec les clients et promouvoir l'entreprise.

Les ressources matérielles nécessaires à la gestion de l'entreprise incluent les équipements pour l'entretien des hébergements, les matériaux nécessaires pour la gestion du jardin et du verger, ainsi que les équipements divers pour le confort des clients.

Estimation de la fréquentation et chiffre d'affaire

Jours d'ouverture

Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
298	307	307	307	307

- **Basse saison:** Février, Mars, Novembre, Décembre
- **Moyenne saison:** Mai, Juin, Septembre, Octobre
- **Haute saison:** Avril, Juillet, Août

Taux d'occupation

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chalet	59%	66%	70%	73%	73%
Tipi	44%	48%	50%	54%	54%
Zome diamant	0%	51%	72%	76%	78%
Roulotte	67%	67%	68%	69%	69%
Total Nuits	57%	58%	65%	68%	69%

Chiffre d'affaire hébergement

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chalet	17 998 €	20 406 €	21 893 €	22 786 €	23 010 €
Tipi	9 736 €	10 833 €	11 454 €	12 433 €	12 600 €
Zome diamant	- €	30 257 €	42 360 €	44 912 €	46 093 €
Roulotte	19 017 €	19 631 €	20 100 €	20 293 €	20 641 €
Typologie hébergement 5	- €	- €	- €	- €	- €
CA Hébergement	46 751 €	81 126 €	95 807 €	100 424 €	102 343 €

Chiffre global avec prestations

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Hébergement	46 751 €	81 126 €	95 807 €	100 424 €	102 343 €
Restauration	11 318 €	14 978 €	17 220 €	18 174 €	18 389 €
Boissons	1 169 €	1 277 €	1 432 €	1 556 €	1 556 €
Prestations d'activités	10 €	14 €	16 €	16 €	16 €
Pack	- €	- €	- €	- €	- €
CA Global	59 248 €	97 396 €	114 475 €	120 170 €	122 304 €

Tarif moyen à la nuit

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
	HT	TTC								
Chalet	91 €	100 €	91 €	100 €	92 €	101 €	92 €	101 €	93 €	102 €
Tipi	64 €	70 €	64 €	70 €	65 €	71 €	65 €	71 €	65 €	72 €
Zome	- €	- €	173 €	190 €	174 €	191 €	174 €	191 €	175 €	192 €
Roulotte	85 €	93 €	85 €	93 €	86 €	94 €	86 €	94 €	87 €	95 €

Description des hébergements et salle bien-être

1. Hébergements insolites :

Le zome diamant :

- est une structure géométrique moderne et novatrice conçue pour favoriser le bien-être et l'harmonie avec la nature. Il est fabriqué à partir de matériaux durables et écologiques. Sa forme géométrique unique lui permet de résister aux intempéries tout en créant une atmosphère chaleureuse et accueillante.
- pourra accueillir 2 personnes, sa superficie est de 26 m², il sera équipé de tout confort nécessaire (couchage, chauffage, éclairage, toilettes sèches, douche...)

J'ai pris contact avec le fabricant Evozome pour avoir toutes les informations nécessaires pour ce logement.

Le tipi :

- est une tente traditionnelle des Amérindiens. Il s'intègre harmonieusement dans n'importe quel paysage et propose un hébergement extrêmement élégant, romantique et authentique. Cette structure fonctionnelle sera fabriquée avec des matériaux naturels et respectera une esthétique fidèle à son origine, tout en intégrant des équipements modernes pour garantir un séjour agréable (lit, éclairage, chauffage).
- pourra accueillir 2 à 3 personnes, sa superficie est de 19.6m². Il sera équipé d'éclairage, de couchage, de chauffage, de toilettes sèches et douche solaire à l'extérieur.

Je suis allée à la rencontre d'un fabricant Mr Jean Lehmann spécialisé dans ce type d'hébergement depuis plus de 30 ans au Nord de Sélestat dont les fabrications sont entièrement artisanales avec des matériaux locaux.

Le chalet :

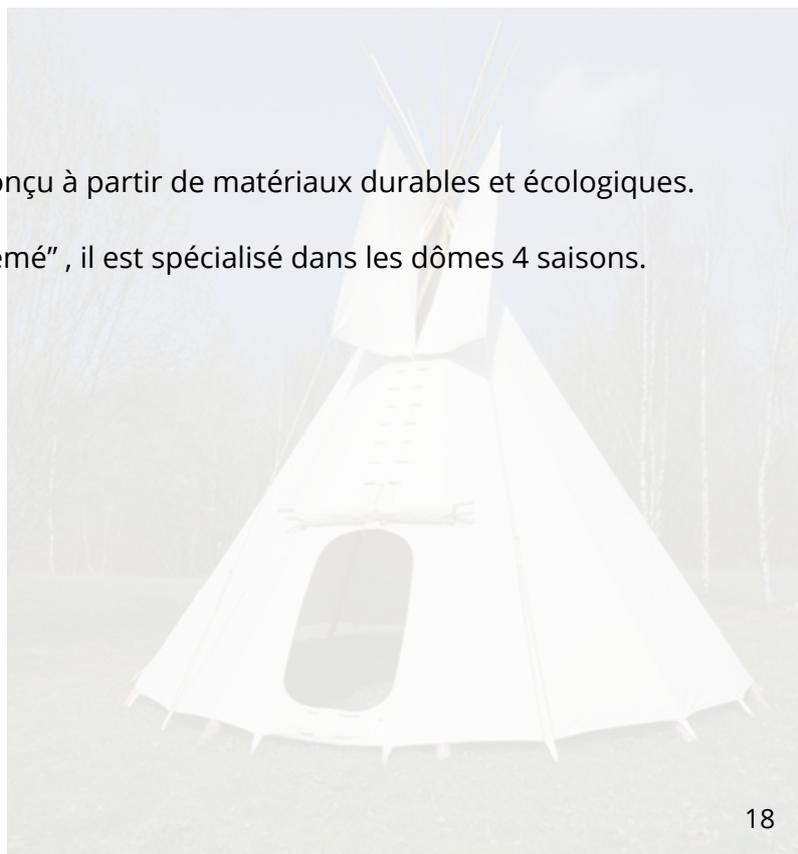
- est déjà présent sur le terrain, il pourra accueillir 4 personnes. Il sera équipé d'éclairage, kitchenette, salle de bain.

Tous nos hébergements sont conçus dans une démarche éco-responsable, avec des matériaux naturels et durables. Nous utilisons un système de phyto-épuration pour traiter les eaux usées et récupérons l'eau de pluie pour l'arrosage de notre jardin et du verger. Nous privilégions l'utilisation d'énergie renouvelable pour la gestion de nos installations.

2. Salle bien-être-dôme géodésique:

- est une structure sphérique et atypique. Il est conçu à partir de matériaux durables et écologiques. La capacité d'accueil sera de 10 personnes.

J'ai pris contact avec le constructeur "La tanière à mémé", il est spécialisé dans les dômes 4 saisons.



Services proposés et tarification

1. Services proposés:

- Les services proposés aux clients en plus de l'hébergement, seront le ménage, les activités sur place comme de la permaculture, des jeux en bois, des activités de mes partenaires qui se trouvent à proximité (sortie en âne bâté, balade en calèche, massage bien-être, soins sonores...), des activités organisées par la LPO.
- Différentes formules de repas seront proposées selon la saison (fondue aux fromages, plateau du terroir, barbecue, fondue au chocolat...).
- Des petits déjeuners maison seront composés de produits locaux et de saison : jus de pomme pressé par mes soins à partir de pommes cueillies chaque année, confitures artisanales, brioches et cookies faits maison. J'accorde une grande importance à la qualité et à l'authenticité de ce que j'offre.
- Je m'adapte également aux besoins spécifiques de chaque client : allergies alimentaires, intolérances, régimes particuliers (végétarien, végan), ou encore exigences liées à des pratiques religieuses. Cet accueil personnalisé fait partie intégrante de mon engagement professionnel.

2. Tarification :

Les tarifs de mes hébergements varient selon le type d'hébergement choisi. Pour les clients qui passent en direct, je vais proposer un tarif

"en votre âme et finance" comme pour la roulotte, je donne un prix minimum et maximum et les clients pourront donner ce qu'ils veulent selon leurs moyens. Sur les plateformes, les tarifs seront fixes avec des promotions. Pour les personnes supplémentaires, il y aura un supplément.

Par exemple par hébergement, par nuit, pour 2 personnes :

- Chalet, tout confort: à partir de 90 €, ménage, linge de lit et toilette fournis.
- Tipi, standard : à partir de 60 €, ménage, linge de lit et toilette fournis.
- Roulotte tout confort: à partir de 80€, ménage, linge de lit et toilette fournis.
- Zome, tout confort : à partir de 190 €, ménage, linge de lit et toilette fournis.

Des forfaits pour des séjours prolongés ou des offres spéciales seront proposés pendant la basse saison.

3. Développement futurs des produits et services :

Je prévois la construction d'un dôme géodésique sur le site, un espace innovant et unique en son genre, qui sera destiné à organiser des retraites bien-être au sein de l'établissement. Ces retraites seront des séjours immersifs axés sur la relaxation, la méditation, le développement personnel et le ressourcement. Elles s'adresseront à des personnes cherchant à se déconnecter du stress quotidien et à se recentrer sur leur bien-être physique, mental et émotionnel.

Nous inviterons des intervenants qualifiés tels que des coachings de vie, des praticiens en méditation, des nutritionnistes et des thérapeutes spécialisés qui animeront des ateliers et des séances collectives.

Cette offre répondra à une demande croissante pour des séjours bien-être, un marché en pleine expansion qui attire de plus en plus de monde

cherchant à se ressourcer dans un cadre naturel et authentique.

Mise en place d'un abri vélo pour accueillir davantage de cyclistes.

Tarifications et chiffre d'affaire par hébergement

Tarifs des hébergements en HT et TTC

Tarif TTC	Année 1				Année 2				Année 3			
	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit
Chalet	90 €	100 €	110 €	100 €	90 €	100 €	110 €	100 €	91 €	101 €	111 €	101 €
Tipi	60 €	70 €	80 €	70 €	60 €	70 €	80 €	70 €	61 €	71 €	81 €	71 €
Zome diamant				#DIV/0!	180 €	190 €	200 €	190 €	181 €	191 €	201 €	191 €
Roulotte	80 €	90 €	110 €	93 €	80 €	90 €	110 €	93 €	81 €	91 €	111 €	94 €
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Année 4				Année 5			
Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit
91 €	101 €	111 €	101 €	92 €	102 €	112 €	102 €
61 €	71 €	81 €	71 €	62 €	72 €	82 €	72 €
181 €	191 €	201 €	191 €	182 €	192 €	202 €	192 €
81 €	91 €	111 €	94 €	82 €	92 €	112 €	95 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Tarif HT	Année 1				Année 2				Année 3			
	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit
Chalet	82 €	91 €	100 €	91 €	82 €	91 €	100 €	91 €	83 €	92 €	101 €	92 €
Tipi	55 €	64 €	73 €	64 €	55 €	64 €	73 €	64 €	55 €	65 €	74 €	65 €
Zome diamant	- €	- €	- €	- €	164 €	173 €	182 €	173 €	165 €	174 €	183 €	174 €
Roulotte	73 €	82 €	100 €	85 €	73 €	82 €	100 €	85 €	74 €	83 €	101 €	86 €
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Année 4				Année 5			
Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit	Basse saison	Moyenne Saison	Haute saison	Tarif moyen à la nuit
83 €	92 €	101 €	92 €	84 €	93 €	102 €	93 €
55 €	65 €	74 €	65 €	56 €	65 €	75 €	65 €
165 €	174 €	183 €	174 €	165 €	175 €	184 €	175 €
74 €	83 €	101 €	86 €	75 €	84 €	102 €	87 €
- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €

Chiffre d'affaire mensuel par hébergement

	Année 1											
	Janvier	Février BS	Mars BS	Avril HS	Mai MS	Juin MS	Juillet HS	Août HS	Septembre MS	Octobre MS	Novembre BS	Décembre BS
Chalet		360 €	1 008 €	1 650 €	1 550 €	1 800 €	2 970 €	2 970 €	1 800 €	1 550 €	1 260 €	1 080 €
Tipi		180 €	302 €	960 €	868 €	1 050 €	2 160 €	2 160 €	840 €	760 €	336 €	120 €
Zome diamant		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Roulotte		640 €	1 120 €	2 772 €	2 093 €	1 890 €	2 970 €	2 970 €	1 890 €	977 €	896 €	800 €
Typologie hébergement 5		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CA Hébergement Mensuel	- €	1 180 €	2 430 €	5 382 €	4 511 €	4 740 €	8 100 €	8 100 €	4 530 €	3 286 €	2 492 €	2 000 €

Année 2												
Janvier	Février BS	Mars BS	Avril HS	Mai MS	Juin MS	Juillet HS	Août HS	Septembre MS	Octobre MS	Novembre BS	Décembre BS	
	540 €	1 395 €	2 475 €	2 170 €	1 800 €	3 069 €	3 069 €	1 800 €	1 550 €	1 350 €	1 188 €	
	210 €	372 €	1 560 €	1 194 €	1 050 €	2 232 €	2 232 €	840 €	651 €	360 €	132 €	
	- €	- €	3 000 €	3 534 €	2 850 €	5 580 €	5 580 €	3 420 €	2 945 €	2 160 €	1 188 €	
	640 €	1 364 €	2 772 €	2 120 €	1 890 €	3 069 €	3 069 €	1 890 €	977 €	960 €	880 €	
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
- €	1 390 €	3 131 €	9 807 €	9 018 €	7 590 €	13 950 €	13 950 €	7 950 €	6 123 €	4 830 €	3 388 €	

Année 3												
Janvier	Février BS	Mars BS	Avril HS	Mai MS	Juin MS	Juillet HS	Août HS	Septembre MS	Octobre MS	Novembre BS	Décembre BS	
	546 €	1 411 €	2 664 €	2 192 €	1 970 €	3 097 €	3 097 €	2 273 €	1 879 €	1 365 €	1 401 €	
	244 €	378 €	1 701 €	1 321 €	1 065 €	2 260 €	2 260 €	1 065 €	660 €	366 €	134 €	
	1 629 €	3 367 €	5 427 €	4 441 €	3 438 €	5 608 €	5 608 €	4 584 €	3 553 €	2 715 €	1 991 €	
	648 €	1 381 €	2 831 €	2 144 €	1 911 €	3 097 €	3 097 €	1 911 €	1 128 €	972 €	980 €	
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
- €	3 067 €	6 536 €	12 623 €	10 097 €	8 384 €	14 062 €	14 062 €	9 833 €	7 220 €	5 418 €	4 507 €	

Année 4												
Janvier	Février BS	Mars BS	Avril HS	Mai MS	Juin MS	Juillet HS	Août HS	Septembre MS	Octobre MS	Novembre BS	Décembre BS	
	592 €	1 411 €	2 731 €	2 348 €	2 121 €	3 097 €	3 097 €	2 273 €	1 879 €	1 638 €	1 602 €	
	275 €	378 €	1 944 €	1 541 €	1 065 €	2 260 €	2 260 €	1 172 €	880 €	458 €	201 €	
	1 810 €	3 928 €	5 427 €	4 737 €	4 011 €	5 608 €	5 608 €	4 584 €	3 553 €	3 258 €	2 389 €	
	648 €	1 381 €	2 831 €	2 200 €	1 911 €	3 097 €	3 097 €	2 048 €	1 128 €	972 €	980 €	
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
- €	3 324 €	7 097 €	12 932 €	10 826 €	9 108 €	14 062 €	14 062 €	10 076 €	7 440 €	6 326 €	5 172 €	

Année 5												
Janvier	Février BS	Mars BS	Avril HS	Mai MS	Juin MS	Juillet HS	Août HS	Septembre MS	Octobre MS	Novembre BS	Décembre BS	
	598 €	1 426 €	2 755 €	2 372 €	2 142 €	3 125 €	3 125 €	2 295 €	1 897 €	1 656 €	1 619 €	
	279 €	384 €	1 968 €	1 562 €	1 080 €	2 288 €	2 288 €	1 188 €	893 €	465 €	205 €	
	1 820 €	3 949 €	5 454 €	4 762 €	4 032 €	5 636 €	5 636 €	4 608 €	3 571 €	3 822 €	2 803 €	
	656 €	1 398 €	2 856 €	2 225 €	2 070 €	3 125 €	3 125 €	2 070 €	1 141 €	984 €	992 €	
	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	
- €	3 353 €	7 158 €	13 033 €	10 920 €	9 324 €	14 173 €	14 173 €	10 161 €	7 502 €	6 927 €	5 619 €	

Tarifs des prestations alimentaires

Tarifs moyens HT et chiffre d'affaire des prestations

	Année 1		Année 2		Année 3		Année 4		Année 5	
	Prix moyen H.T	Chiffre d'affaires								
Plateau du terroir	32 €	2 467 €	32 €	2 725 €	32 €	3 310 €	33 €	3 614 €	33 €	3 643 €
Barbecue	38 €	1 535 €	38 €	1 888 €	38 €	2 117 €	39 €	2 262 €	39 €	2 280 €
Fondue au fromages	36 €	1 827 €	36 €	2 044 €	36 €	2 292 €	37 €	2 465 €	37 €	2 484 €
Petit déjeuner	14 €	4 758 €	15 €	7 526 €	15 €	8 610 €	15 €	8 860 €	15 €	8 885 €
Fondue au chocolat	14 €	731 €	14 €	795 €	14 €	891 €	15 €	974 €	15 €	1 096 €
Total Prestations restauration		11 318 €		14 978 €		17 220 €		18 174 €		18 389 €
Crémant	14 €	804 €	14 €	818 €	14 €	917 €	14 €	962 €	14 €	1 091 €
Bière	7 €	219 €	7 €	255 €	7 €	286 €	7 €	361 €	7 €	424 €
Boisson sans alcool	7 €	146 €	7 €	204 €	7 €	229 €	7 €	234 €	7 €	295 €
Offre de boisson 4	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Offre de boisson 5	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Prestations boissons		1 169 €		1 277 €		1 432 €		1 556 €		1 809 €
Location raquettes à neige 1	4 €	10 €	4 €	14 €	4 €	16 €	4 €	16 €	4 €	16 €
Offre d'activité 2	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Offre d'activité 3	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Offre d'activité 4	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Offre d'activité 5	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Total Prestations d'activités		10 €		14 €		16 €		16 €		16 €

Prix de vente des prestations

	Prix de revient TTC	Marge	Pourcentage de marge	Prix de vente TTC
Fondue aux fromages	14,00 €	26,00 €	65,0	40,0 €
Barbecue	24,70 €	17,30 €	41,2	42,0 €
Fondue au chocolat	8,76 €	7,24 €	45,3	16,0 €
Plateau du terroir	11,42 €	24,58 €	68,3	36,0 €
Petit déjeuner	3,90 €	4,10 €	51,3	8,0 €

Stratégie marketing

Bouche à oreilles	Structurer toute la communication autour de la satisfaction des clients pour en faire de véritables ambassadeurs de l'entreprise.
Site web	Dispose d'une vitrine en ligne (www.lemondideal.fr) sur laquelle les clients et prospects pourront trouver à tout moment les informations clés de l'entreprise (horaire, produits, nouveautés, ...) ainsi que de la réservation en ligne.
Réseaux sociaux	Poster régulièrement des informations sur la société sur Facebook et Instagram pour créer une réelle communauté autour de l'offre et maintenir la notoriété auprès des clients.
Flyers	Distribuer des flyers dans des zones commerçantes, offices du tourisme.
Promotion d'influenceurs	Travailler avec des influenceurs (Instagram, Youtubeurs, ...) pour qu'ils partagent les produits à leur réseau.
Envoie d'emails	Choisir une campagne d'emails permet de réduire les coûts, d'envoyer un mail personnalisé à un grand nombre de clients potentiels et à la clientèle existante.
Crowdfunding	La campagne de crowdfunding servira de moteur de visibilité, en proposant des récompenses exclusives aux contributeurs (comme des séjours réduits ou des expériences immersives personnalisées). Je cherche à créer un véritable lien avec les soutiens du projet. Cela permettra de générer de l'engouement avant même l'ouverture officielle, et de toucher des personnes passionnées par l'écotourisme et l'hébergement insolite.
Woofing	Dans une optique de partage et d'échange, j'ai l'intention de rejoindre le réseau WWOOF. Le woofing contribuera à renforcer le réseau de visibilité internationale.
Publicité & presse	J'envisage des campagnes publicitaires ciblées sur les plateformes digitales, dans les médias traditionnels comme France Bleu que j'utilise déjà régulièrement. Je contacterai l'Est Républicain, l'Alsace et les spécialistes du tourisme pour obtenir une couverture médiatique positive.
Partenariats	Je continue à collaborer avec les offices de tourisme, des influenceurs de voyage ou d'autres acteurs du tourisme pour promouvoir les hébergements (Passtime).



Les restaurants locaux proposés

Nom du restaurant	Lieu	Par rapport au site de Felon		Type de cuisine	Type de restauration			Jours d'ouverture
		Distance	Durée du trajet		Sur place	A emporter	Livraison	
Le Lac de la Seigneurie	Leval	4,5 km	6 min	Traditionnelle française	✗	✗		vendredi-samedi le midi et le soir, les midis mercredi-jeudi-dimanche
L'Iris	Romagny sous Rougemont	3,5 km	5 min	Traditionnelle française	✗	✗		vendredi-samedi-dimanche le midi et le soir, mercredi-jeudi les soirs
Le Relais Campagnard	Les Errues	4,8 km	5 min	Traditionnelle française	✗	✗		du lundi au samedi les midis, vendredi le soir
Sur le Green	Rougemont le Château	7,5 km	8 min	Semi gastro	✗	✗		du mardi au jeudi et dimanche les midis, vendredi-samedi le midi et soir
Le Train des Saveurs	Rougemont le Château	4,9 km	7 min	Traditionnelle française	✗	✗		Soir de semaine et le week-end
Caja Pizza	Rougemont le Château	6 km	8 min	Italienne		✗		du dimanche au vendredi les soirs
Magamari	Rougemont le Château	4,9 km	7 min	Américaine		✗		les mardis soirs
Le Comptoir des familles	La Chapelle sous Rougemont	4,1 km	5 min	Américaine	✗	✗		du lundi au jeudi les midis, vendredi-samedi midi et soir
La Grange des 3 copains	Menoncourt	7,7 km	8 min	Italienne	✗	✗	✗	du mardi au dimanche midi et soir
Trattoria Fancello	Masevaux	11 km	12 min	Italienne	✗	✗		Du mardi au samedi, dimanche soir

Activités proposées en partenariat

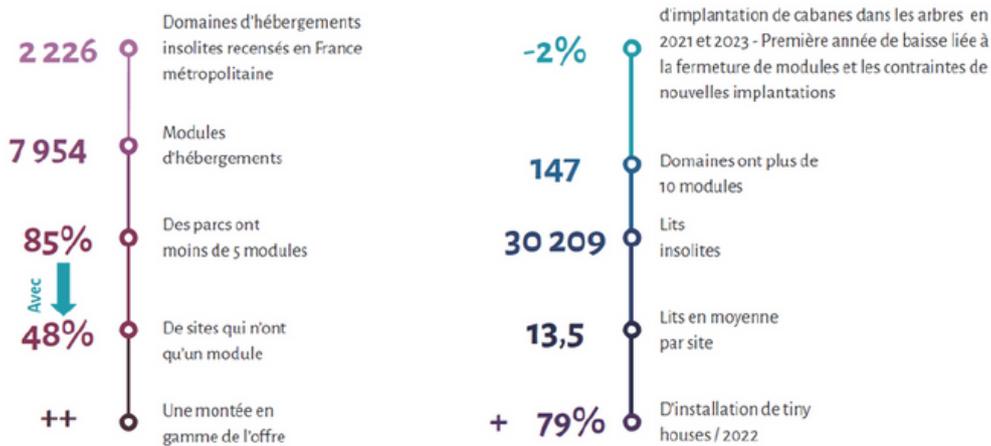
Nom de l'entreprise	Lieu	Par rapport au site de Felon		Activité		Type d'activité	Jours d'ouverture
		Distance	Durée du trajet	Sur place	Se déplacer		
Instant Zen	Lagrange	5 km	6 min	✗	✗	Massage	tous les jours
Ferme équestre de la Forge	Etueffont	9,1 km	13 min		✗	Sortie en âne bâté	tous les jours
Aux 3 Marteaux	Soppe le haut	7,9 km	10 min		✗	Sortie en calèche	tous les jours
Vélorail	Aspach-Michelbach	20 km	21 min		✗	Vélo sur chemin de fer	tous les jours
Baptiste Jeandel	Rougemont le Château	4,9 km	7 min	✗		Musique sonore	du lundi au samedi
Lusolia	Rougemont le Château	4,9 km	7 min		✗	Equithérapeute	tous les jours
Phytharmonie	Anjoutey	5,3 km	7 min	✗	✗	Sylvothérapie	du lundi au samedi

Fournisseurs/partenaires locaux

Nom	Type d'entreprise	Lieu par rapport à Felon	Pour quel type de commande
Moulin Thuriot	Farines boulangères, nourriture pour animaux	Bethonvilliers à 5 min	Farine, pépites de chocolat, huile d'olive, nourriture pour les animaux
Biaupotager	Maraîcher bio	Reppe à 12 min	Fruits et légumes
Ferme de Palouse	Epicerie	Etueffont à 8 min	Fruits, légumes, fromages
Boucherie Prévot	Boucherie-charcuterie	Rougemont le Château à 7 min	Charcuterie, viande, fromages
La Rougemontoise	Boulangerie	Rougemont le Château à 7 min	Pain
lattoni	Boulangerie	Menoncourt 5 min	Pain
Les gâteaux d'Amélie	Pâtisseries-biscuitière	Petitmagny à 12 min	Gâteaux d'anniversaire, biscuits salés, sucrés
Fromagerie Trévillers	Fromagerie	Soppe à 10 min	Fromages, yaourts, charcuterie

Le marché de l'insolite en France

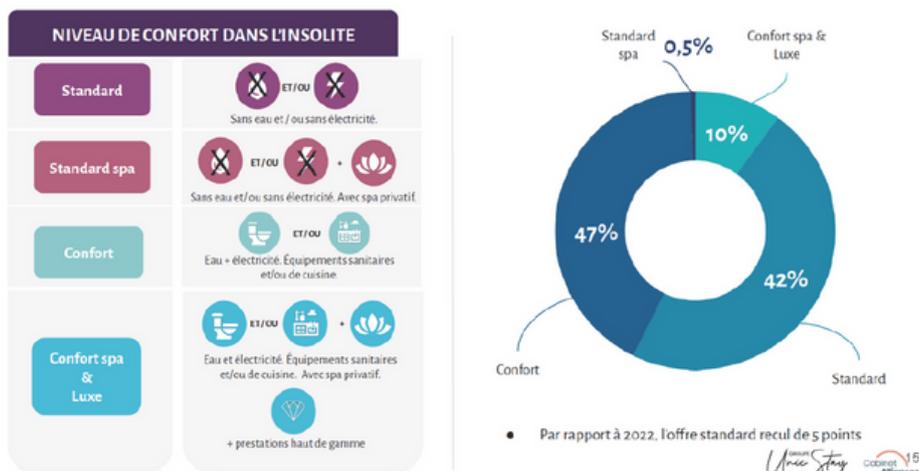
QUELQUES CHIFFRES (annexe étude complète)



Les chiffres présentés ci-dessus sont une synthèse des principaux indicateurs de l'offre de l'insolite. En 2024, l'offre d'hébergement insolite du marché France regroupe 2.226 sites d'hébergements insolites professionnels, soit un accroissement de l'ordre de 30% par rapport à la précédente édition de l'Observatoire.

Les parcs sont souvent de petites tailles (moins de 5 modules)

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS PAR NIVEAU DE CONFORT (annexe étude complète)



La gamme de confort des hébergements insolites est définie en 4 niveaux :

Le standard : un hébergement sans eau (ou réservoir d'eau), ni électricité

Le standard luxe : un hébergement standard (sans eau, ni électricité) avec un équipement de bien-être privatif - Catégorie sous-représentée puisque atypique : il est rare d'avoir un hébergement sans équipement sanitaire individuel mais avec un spa privatif.

Le confort : un hébergement avec l'eau, l'électricité et des équipements sanitaires privés

Le confort luxe : un hébergement confort complété par un équipement de bien-être privatif pour l'hébergement

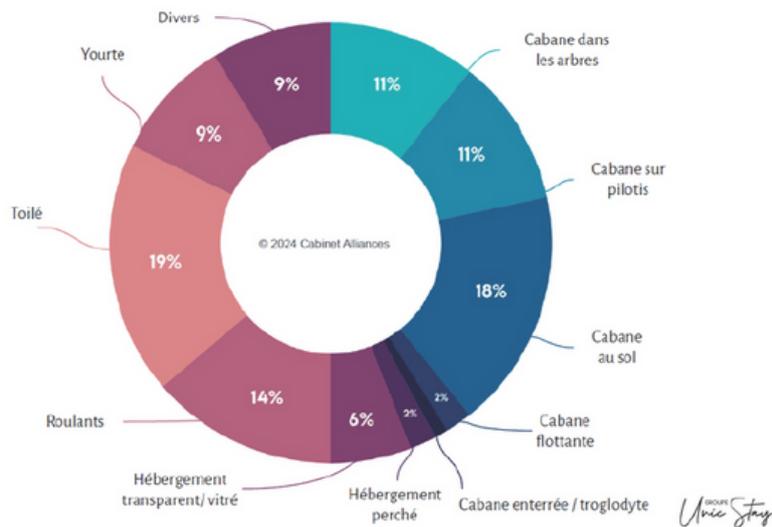
Le standard (standard et standard luxe) représente 42,5% contre 57,5% pour le confort (confort et confort luxe).

Le marché de l'insolite

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES (annexe étude complète)

Les typologies d'hébergements insolites sont variées et sont ici regroupées en grande catégorie :

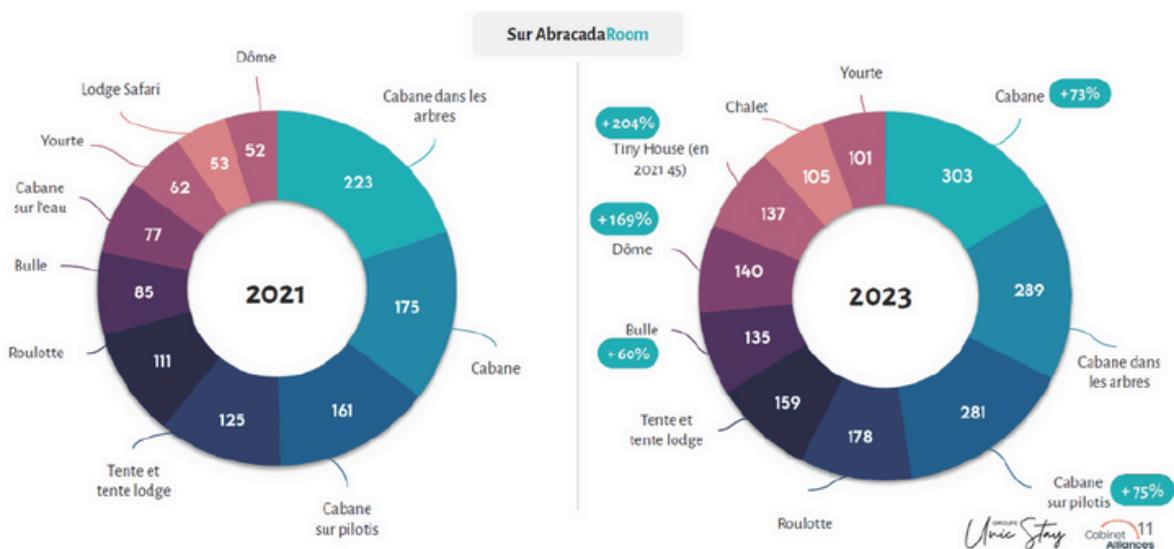
- Hébergement transparent / vitré = bulle, dôme, zome, pyramide, maison miroir, cube transparent Hébergement perché = lov'nid, tente suspendue
- Roulant = tiny house, roulotte
- Toilé = tente lodge, tipi, toilé
- Divers = véhicule, écolodge, tour, pigeonier, inclassable.



Les toiles représentent 19% et progressent de 3 points depuis l'année dernière.

Ils sont suivis par les cabanes au sol avec 18% et une progression de 4 points en deux ans. La catégorie roulant complète le podium avec 14% de l'offre et conserve sa troisième place.

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS



Nous pouvons remarquer que les cabanes dans les arbres s'éssoufflent.

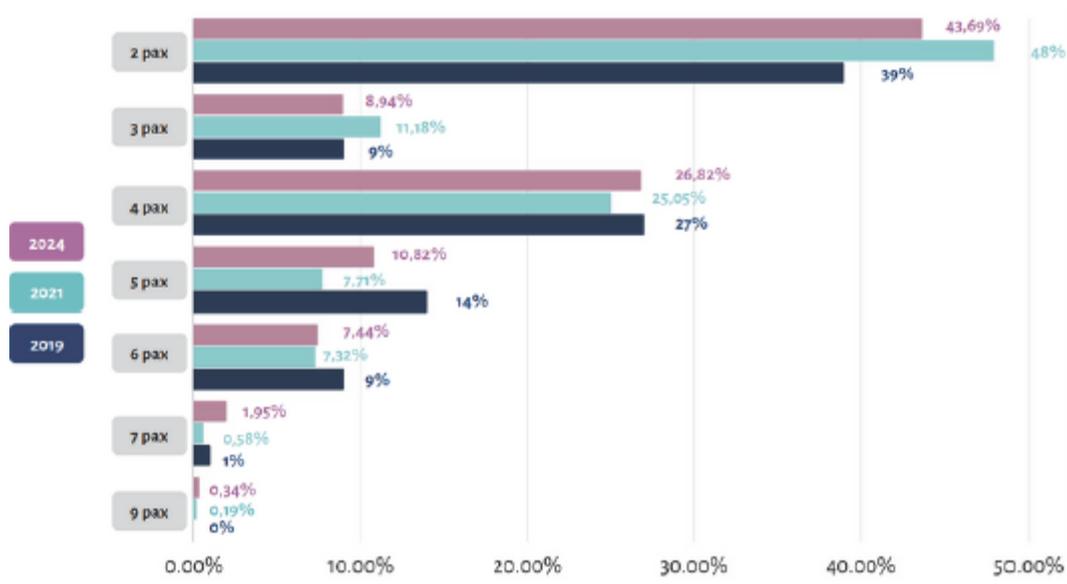
Il y a une légère augmentation pour les roulettes et les tipis.

Les dômes connaissent une forte croissance, les zomes sont encore rares mais ils séduisent une clientèle en quête de nouveautés et d'originalité.

Sur près de 3.000 hébergements insolites référencés par la plateforme, les cabanes sont en forte augmentation (+73% /2021), tandis que les cabanes sur pilotis enregistrent une croissance de 75%. Les autres progressions les plus significatives concernent les Tiny Houses (+204%), les Dômes (+169%) et les Bulles (+60%).

Le marché de l'insolite

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS PAR CAPACITÉ D'ACCUEIL ET PANIER MOYEN
(annexe étude complète)



La répartition des hébergements selon leur capacité d'accueil révèle plusieurs tendances intéressantes par rapport aux années précédentes. Les hébergements pour deux personnes restent majoritaires, représentant 43 % de l'offre.

Les résultats moyens révèlent un budget pour une nuit de 142€ avec une durée de séjour de 1.7 nuit. L'ensemble des données récoltées permet d'estimer un chiffre d'affaires global de 220 millions d'euros.

source sur modelesdebusinessplan

DOSSIER PRÉVISIONNEL

SUR 5 EXERCICES DE 01/2026 À 12/2030

LE MONDIDEAL

UNIVERS D'EXPERT

5 rue des Artisans

90160 BESSONCOURT

■ SOMMAIRE

-	Introduction.....	3
	Note de l'expert-comptable	
-	Description du projet.....	4
-	Investissements et financements.....	5
-	chiffre d'affaires prévisionnel.....	6
-	Frais généraux prévisionnels.....	7
-	Compte de résultat prévisionnel	9
-	Soldes intermédiaires de gestion	10
-	Capacité d'autofinancement	10

■ INTRODUCTION

1| Note de l'expert-comptable

Conformément à la lettre de mission dont l'objet est le suivant : Création de l'activité de l'entreprise LE MONDIDEAL, nous avons examiné les prévisions budgétaires portant sur 5 exercices pour la période de 01/2026 à 12/2030, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces prévisions et les hypothèses présentées, relèvent de la responsabilité de la direction. Il nous appartient, sur la base de notre examen, d'exprimer notre conclusion sur ces prévisions.

Nous avons effectué cet examen selon les dispositions de la norme professionnelle du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables applicable à la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles. Il n'entre pas dans notre mission de mettre à jour le présent rapport pour tenir compte des faits et circonstances postérieurs à sa date de signature.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la traduction chiffrée de ces hypothèses, sur le respect des principes d'établissement et de présentation applicables à ces prévisions et sur la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes annuels.

Enfin, nous rappelons que s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront, parfois de manière significative des informations prévisionnelles présentées.

A BESSONCOURT, le 19/05/2025
Betty VANHOVE NGUYEN
UNIVERS D'EXPERT

LE PROJET

Le projet consiste à développer un site d'hébergements atypiques comprenant plusieurs unités : un chalet, un zome diamant, un tipi et une roulotte.

L'exploitation sera assurée par une SARL unipersonnelle, dont Mme DIDE est l'associée unique.

Mme DIDE, en tant que personne physique, procédera à l'achat d'un terrain déjà doté d'un chalet. Ce terrain ainsi que le chalet seront ensuite loués à la SARL pour les besoins de l'activité.

Actuellement, la roulotte est exploitée par Mme DIDE dans le cadre d'une micro-entreprise. Cette activité sera transférée à la SARL.

Dans un premier temps, des travaux seront réalisés pour l'installation du tipi et la rénovation/aménagement du chalet. Le zome diamant sera mis en place en janvier 2027.

Le financement du projet repose sur une combinaison d'apports personnels et de soutiens externes, structurée comme suit :

- Apport en capital social : 2 000 €
- Apport en compte courant d'associé : 15 000 €
- Prêts à taux zéro :
 - 10 000 € via France Active
 - 10 000 € via Initiative Doubs
- Prêt bancaire principal : Montant de 101 000 €, avec déblocage progressif en fonction de l'avancement des travaux

Ce montage financier permet d'assurer la mise en place progressive des hébergements tout en préservant l'équilibre de trésorerie sur les premières années d'exploitation.

■ **DESCRIPTION DU PROJET**

Description du projet :

Hypothèses:

- Chiffre d'affaire (CA) réalisé à partir de 02/2026.

■ INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2026	2027	2028	2029	2030
Immobilisations incorporelles	1 200				
INVESTISSEMENTS	1 200				
<i>FRAIS DE CONSTITUTION SOCIETE</i>	1 200				
Immobilisations corporelles	58 935	69 283			
INVESTISSEMENTS	58 935	69 283			
<i>TIPI</i>	4 097				
<i>TRAVAUX TIPI</i>	2 800				
<i>AMENAGEMENT CHALET ET TIPI</i>	900				
<i>ELECTRICITE CHALET</i>	5 000				
<i>TRAVAUX CHALET</i>	5 000				
<i>POULAILLER + DIVERS</i>	275				
<i>PHYTO EPURATION</i>	11 700				
<i>RACCORDEMENT AU PUIT</i>	2 500				
<i>PANNEAUX PHOTOVOLTAIQUES</i>	12 500				
<i>CHAUFFE EAU + INSTALLATION</i>	330				
<i>OUTILLAGE</i>	420				
<i>SURVEILLANCE</i>	3 300				
<i>TAXE AMENAGEMENT</i>	700				
<i>TAXE AMENAGEMENT</i>		700			
<i>ZOME</i>		66 500			
<i>COPEAUX DE BOIS</i>	830				
<i>AMENAGEMENT INTERIEUR ZOME</i>		2 083			
<i>TERRASSEMENT</i>	8 333				
<i>BOUTEILLES GAZ</i>	250				
Total des investissements à réaliser	60 135	69 283			
Immobilisations existantes		60 135	129 418	129 418	129 418
Total des immobilisations	60 135	129 418	129 418	129 418	129 418

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2026	2027	2028	2029	2030
Apports en capital	2 000				
<i>CAPITAL</i>	2 000				
Apports en comptes courants	15 000				
<i>APPORT PERSO</i>	15 000				
Emprunts	56 000	65 000			
<i>PRET</i>		65 000			
<i>PRET</i>	36 000				
<i>PRET TAUX 0 INITIATIVE DOUBS</i>	10 000				
<i>PRET TAUX 0 FRANCE ACTIVE</i>	10 000				
Total des financements	73 000	65 000			
Écart de financement	12 865	-4 283			

Le détail des remboursements d'emprunts :

Remboursements des emprunts	2026	2027	2028	2029	2030
Capital remboursé	7 477	15 987	16 455	16 939	17 440
PRET		8 345	8 643	8 950	9 269
PRET	4 621	4 786	4 956	5 133	5 315
PRET TAUX 0 INITIATIVE DOUBS	1 428	1 428	1 428	1 428	1 428
PRET TAUX 0 FRANCE ACTIVE	1 428	1 428	1 428	1 428	1 428
Charges d'intérêts	1 187	3 165	2 697	2 213	1 712
PRET		2 143	1 845	1 538	1 219
PRET	1 187	1 022	852	675	493
Echéances d'emprunts	8 664	19 152	19 152	19 152	19 152
PRET		10 488	10 488	10 488	10 488
PRET	5 808	5 808	5 808	5 808	5 808
PRET TAUX 0 INITIATIVE DOUBS	1 428	1 428	1 428	1 428	1 428
PRET TAUX 0 FRANCE ACTIVE	1 428	1 428	1 428	1 428	1 428
Capital restant dû	48 523	97 536	81 081	64 142	46 702
PRET		56 655	48 012	39 062	29 793
PRET	31 379	26 593	21 637	16 504	11 189
PRET TAUX 0 INITIATIVE DOUBS	8 572	7 144	5 716	4 288	2 860
PRET TAUX 0 FRANCE ACTIVE	8 572	7 144	5 716	4 288	2 860

■ CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Le chiffre d'affaires prévu :

Chiffre d'affaires	Secteur	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%	2030	TVA		Marge	Stocks	Vente	Achat
											S	S				
HEBERGEMENT	Négoce	42 501	73,53 %	73 751	18,1%	87 097	4,82%	91 295	1,91%	93 039	100%	0 jour	10%	20%		
RESTAURATION	Négoce	11 318	32,34 %	14 978	14,97 %	17 220	5,54%	18 174	1,18%	18 389	100%	0 jour	10%	20%		
BOISSONS	Négoce	1 169	9,24%	1 277	12,14 %	1 432	8,66%	1 556		1 556	100%	0 jour	10%	20%		
PRESTATION ACTIVITE	Négoce	10	40%	14	14,29 %	16	3%	16	2,99%	16	100%	0 jour	10%	20%		
Total		54 998		90 020		105 765		111 041		113 000						



■ FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2026	2027	2028	2029	2030
Fournitures consommables	7 249	9 232	10 439	10 970	11 125
LAVAGE + PRODUIT ENTRETIEN	700	721	743	765	788
ACHATS RESTAURATION	3 280	3 726	4 305	4 657	4 752
ACHATS PETIT DEJ	2 569	4 064	4 649	4 784	4 798
Petit équipement	500	515	530	546	562
Fournitures administratives	200	206	212	218	225
Services extérieurs	19 710	22 403	23 076	23 767	24 478
Location TERRAIN + CHALET	6 600	6 798	7 002	7 212	7 428
LOCATION RAINUREUSE	220				
Entretien et réparations	800	824	849	874	900
Primes d'assurances	1 250	2 200	2 266	2 334	2 404
PLATEFORME RESERVATION	830	855	881	907	934
Honoraires comptables / juridiques	3 500	3 605	3 713	3 824	3 939
Publicité, publications	2 000	4 000	4 120	4 244	4 371
ABONNEMENT LOGICIEL MARKETING	100	103	106	109	112
Déplacements	1 000	1 030	1 061	1 093	1 126
Frais postaux	100	103	106	109	112
Frais télécommunications	250	258	266	274	282
Services bancaires	800	824	849	874	900
FORMATION /CERTIF	290				
ANALYSE ARS	1 500	1 545	1 591	1 639	1 688
SPANC	220				
ORDURES MENAGERES	250	258	266	274	282
Total	26 959	31 635	33 515	34 737	35 603

Le détail des amortissements :

Amortissements	2026	2027	2028	2029	2030
Amortissements incorporels	240	240	240	240	240
INVESTISSEMENTS	240	240	240	240	240
<i>FRAIS DE CONSTITUTION SOCIETE</i>	240	240	240	240	240
Amortissements corporels	8 181	22 038	22 037	20 624	20 398
INVESTISSEMENTS	8 181	22 038	22 037	20 624	20 398
<i>TIPI</i>	819	819	819	819	819
<i>TRAVAUX TIPI</i>	560	560	560	560	560
<i>AMENAGEMENT CHALET ET TIPI</i>	225	225	225	225	
<i>ELECTRICITE CHALET</i>	625	625	625	625	625
<i>TRAVAUX CHALET</i>	625	625	625	625	625
<i>POULAILLER + DIVERS</i>	92	92	91		
<i>PHYTO EPURATION</i>	1 170	1 170	1 170	1 170	1 170
<i>RACCORDEMENT AU PUIT</i>	312	312	312	312	312
<i>PANNEAUX PHOTOVOLTAIQUES</i>	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250
<i>CHAUFFE EAU + INSTALLATION</i>	41	41	41	41	41
<i>OUTILLAGE</i>	140	140	140		
<i>SURVEILLANCE</i>	1 100	1 100	1 100		
<i>TAXE AMENAGEMENT</i>	140	140	140	140	140
<i>TAXE AMENAGEMENT</i>		140	140	140	140
<i>ZOME</i>		13 300	13 300	13 300	13 300
<i>COPEAUX DE BOIS</i>	166	166	166	166	166
<i>AMENAGEMENT INTERIEUR ZOME</i>		417	417	417	417
<i>TERRASSEMENT</i>	833	833	833	833	833
<i>BOUTEILLES GAZ</i>	83	83	83	1	
Total	8 421	22 278	22 277	20 864	20 638

Salaires et charges sociales

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2026	2027	2028	2029	2030
Dirigeant	12 000	12 000	15 000	15 500	16 000
<i>REMUNERATION DIRIGEANT</i>	12 000	12 000	15 000	15 500	16 000

Charges sociales	2026	2027	2028	2029	2030
Cotisations TNS	4 883	4 883	6 128	6 339	6 551
<i>Maladie 1, maladie 2</i>	143	143	228	244	262
<i>Retraite, invalidité / décès</i>	3 140	3 140	3 925	4 057	4 187
<i>CSG déductible, CFP</i>	1 157	1 157	1 420	1 464	1 509
<i>CSG/CRDS non déductible</i>	443	443	555	574	593

■ COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%	2030	%
Ventes	54 998	100 %	90 020	100 %	105 765	100 %	111 041	100 %	113 000	100 %
<i>Chiffre d'affaires</i>	<i>54 998</i>	<i>100 %</i>	<i>90 020</i>	<i>100 %</i>	<i>105 765</i>	<i>100 %</i>	<i>111 041</i>	<i>100 %</i>	<i>113 000</i>	<i>100 %</i>
Subventions d'exploitation	330	1%	330	0%	330	0%				
Total des produits d'exploitation	55 328	101 %	90 350	100 %	106 095	100 %	111 041	100 %	113 000	100 %
Fournitures consommables	7 249	13%	9 232	10%	10 439	10%	10 970	10%	11 125	10%
Services extérieurs	19 710	36%	22 403	25%	23 076	22%	23 767	21%	24 478	22%
<i>Charges externes</i>	<i>26 959</i>	<i>49%</i>	<i>31 635</i>	<i>35%</i>	<i>33 515</i>	<i>32%</i>	<i>34 737</i>	<i>31%</i>	<i>35 603</i>	<i>32%</i>
Impôts et taxes	500	1%	1 200	1%	1 250	1%	1 300	1%	1 350	1%
Rémunération du dirigeant	12 000	22%	12 000	13%	15 000	14%	15 500	14%	16 000	14%
Cotisations TNS	4 883	9%	4 883	5%	6 128	6%	6 339	6%	6 551	6%
<i>Charges de personnel</i>	<i>16 883</i>	<i>31%</i>	<i>16 883</i>	<i>19%</i>	<i>21 128</i>	<i>20%</i>	<i>21 839</i>	<i>20%</i>	<i>22 551</i>	<i>20%</i>
Dotations aux amortissements	8 421	15%	22 278	25%	22 277	21%	20 864	19%	20 638	18%
Total des charges d'exploitation	52 763	96%	71 996	80%	78 170	74%	78 740	71%	80 142	71%
Résultat d'exploitation	2 565	5%	18 354	20%	27 925	26%	32 301	29%	32 858	29%
Charges financières	1 187	2%	3 165	4%	2 697	3%	2 213	2%	1 712	2%
Résultat financier	-1 187	-2%	-3 165	-4%	-2 697	-3%	-2 213	-2%	-1 712	-2%
Résultat courant	1 378	3%	15 189	17%	25 228	24%	30 088	27%	31 146	28%
Impôt sur les bénéfices	207	0%	2 278	3%	3 784	4%	4 513	4%	4 672	4%
Résultat de l'exercice	1 171	2%	12 911	14%	21 444	20%	25 575	23%	26 474	23%

■ SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2026	%	2027	%	2028	%	2029	%	2030	%
Chiffre d'affaires	54 998	100 %	90 020	100 %	105 765	100 %	111 041	100 %	113 000	100 %
Ventes + Production réelle	54 998	100 %	90 020	100 %	105 765	100 %	111 041	100 %	113 000	100 %
Marge globale	54 998	100 %	90 020	100 %	105 765	100 %	111 041	100 %	113 000	100 %
Charges externes	26 959	49%	31 635	35%	33 515	32%	34 737	31%	35 603	32%
Valeur ajoutée	28 039	51%	58 385	65%	72 250	68%	76 304	69%	77 397	68%
Subventions d'exploitation	330	1%	330	0%	330	0%				
Impôts et taxes	500	1%	1 200	1%	1 250	1%	1 300	1%	1 350	1%
Charges de personnel	16 883	31%	16 883	19%	21 128	20%	21 839	20%	22 551	20%
Excédent brut d'exploitation	10 986	20%	40 632	45%	50 202	47%	53 165	48%	53 496	47%
Dotations aux amortissements	8 421	15%	22 278	25%	22 277	21%	20 864	19%	20 638	18%
Résultat d'exploitation	2 565	5%	18 354	20%	27 925	26%	32 301	29%	32 858	29%
Charges financières	1 187	2%	3 165	4%	2 697	3%	2 213	2%	1 712	2%
Résultat financier	-1 187	-2%	-3 165	-4%	-2 697	-3%	-2 213	-2%	-1 712	-2%
Résultat courant	1 378	3%	15 189	17%	25 228	24%	30 088	27%	31 146	28%
Impôt sur les bénéfices	207	0%	2 278	3%	3 784	4%	4 513	4%	4 672	4%
Résultat de l'exercice	1 171	2%	12 911	14%	21 444	20%	25 575	23%	26 474	23%
Capacité d'autofinancement	9 592	17%	35 189	39%	43 721	41%	46 439	42%	47 112	42%

■ CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2026	2027	2028	2029	2030
Résultat de l'exercice	1 171	12 911	21 444	25 575	26 474
+ Dotations aux amortissements	8 421	22 278	22 277	20 864	20 638
Capacité d'autofinancement	9 592	35 189	43 721	46 439	47 112
- Remboursement des emprunts	7 477	15 987	16 455	16 939	17 440
Autofinancement net	2 115	19 202	27 266	29 500	29 672

SEUIL DE RENTABILITE

Seuil de rentabilité économique	2026	2027	2028	2029	2030
Ventes + Production réelle	50 867	84 565	99 615	104 657	106 401
Marge sur coût variable	50 867	84 565	99 615	104 657	106 401
Taux de marge sur coût variable (%)	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<i>Coûts fixes</i>	<i>57 231</i>	<i>78 568</i>	<i>97 386</i>	<i>97 712</i>	<i>99 263</i>
Total des charges	57 231	78 568	97 386	97 712	99 263
Résultat courant avant impôt	-6 034	6 327	2 559	6 945	7 138
Seuil de rentabilité	57 231	78 568	97 386	97 712	99 263
Excédent / Insuffisance	-6 364	5 997	2 229	6 945	7 138
Point mort (jours)	405 jours	334 jours	352 jours	336 jours	336 jours

BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT

Besoin en fonds de roulement	Initial	2026	2027	2028	2029	2030
Ventes		1 947	3 381	3 995	4 186	4 268
Chiffre d'affaires (Total)		1 947	3 381	3 995	4 186	4 268
Crédit TVA	11 887	464				
Besoins d'exploitation (Total)	11 887	2 411	3 381	3 995	4 186	4 268
Total des besoins	11 887	2 411	3 381	3 995	4 186	4 268
Fournitures consommables		943	1 245	1 380	1 417	1 470
Services extérieurs		1 956	2 134	2 208	2 254	2 342
Charges externes (Total)		2 899	3 379	3 588	3 671	3 812
Impôts et taxes				152	157	161
Cotisations sociales				248	254	262
TVA à payer			160	249	281	273
Impôt société			44	384	1 042	1 071
Ressources d'exploitation (Total)		2 899	3 583	4 621	5 405	5 579
Total des ressources		2 899	3 583	4 621	5 405	5 579
Variation du B.F.R.	11 887	-488	286	-424	-593	-92
Besoin en fonds de roulement	11 887	-488	-202	-626	-1 219	-1 311

PLAN DE FINANCEMENT

Plan de financement	Initial	2026	2027	2028	2029	2030
Immobilisations incorporelles	1 200	1 200				
Immobilisations corporelles	58 935	58 935	69 283			
Immobilisations (Total)	60 135	60 135	69 283			
Variation du B.F.R.	11 887	-488	286	-424	-593	-92
Remboursements d'emprunts		7 477	15 987	16 455	16 939	17 440
Total des besoins	72 022	67 124	85 556	16 031	16 346	17 348
Apports en capital	2 000	2 000				
Apports en comptes courants	15 000	15 000				
Souscription d'emprunts	56 000	56 000	65 000			
Capacité d'autofinancement		2 387	28 561	24 452	26 767	26 705
Total des ressources	73 000	75 387	93 561	24 452	26 767	26 705
Variation de trésorerie	978	8 263	8 005	8 421	10 421	9 357
Solde de trésorerie	978	8 263	16 268	24 689	35 110	44 467

Financeurs, intervenants dans le projet et soutiens

(Annexe - soutiens des commerçants)

Financeurs		
Banque populaire	1 ^{er} rdv effectué le 17/04	En cours
France initiative	1 ^{er} rdv effectué le 17/04	En cours
France Active	1 ^{er} rdv effectué le 17/04	En cours
Expert-comptable		
Betty Vanhove Nguyen	A effectué le plan financier	
Architecte		
Géraldine Horvath	A effectué les plans 3D	
Consultante en droit d'urbanisme		
Mme Jovanovic	A effectué les recherches d'urbanisme	
Chambre des commerces		
Mr Mauffrey	Aides dans toutes mes démarches	
Mme Bossez		

Soutien	
Didier Vallverdu	
Vice-président du Conseil départemental	
Mr Bringard	
Responsable de la commission tourisme de la CCVS	
Mr Canal	
Vice-président en charge du PLUi	

Avantages pour la commune

L'implantation d'un projet d'hébergement insolite sur le territoire d'une commune présente de nombreux avantages, tant sur le plan économique que touristique et social.

1. Dynamisme économique et création d'emplois

- Les hébergements insolites attirent une clientèle nouvelle et plus diversifiée, ce qui contribue à augmenter la fréquentation touristique et à allonger la saison touristique.
- Cela se traduit par une augmentation des dépenses des visiteurs dans les commerces et restaurants locaux, ce qui stimule l'économie locale et la création d'emplois.
- Les projets d'hébergements insolites peuvent également générer des recettes fiscales supplémentaires pour la commune.

2. Valorisation du patrimoine et diversification de l'offre touristique

- Les hébergements insolites, souvent situés dans des environnements naturels ou patrimoniaux remarquables, permettent de valoriser le territoire et de diversifier l'offre touristique.
- Ils contribuent à renforcer l'attractivité de la commune et à la différencier de ses concurrentes.

3. Promotion du développement durable et préservation de l'environnement

- De nombreux projets d'hébergements insolites sont conçus dans une démarche de développement durable, en utilisant des matériaux écologiques et en minimisant leur impact sur l'environnement.
- Ils peuvent contribuer à promouvoir les valeurs de préservation de l'environnement auprès des visiteurs et des habitants de la commune.
- Cela peut également permettre de sensibiliser le public aux enjeux du développement durable.

4. Dynamisme social et amélioration de la qualité de vie

- Les projets d'hébergements insolites créent du lien social entre les habitants et les visiteurs, en favorisant les échanges et les rencontres.
- Ils peuvent également contribuer à l'animation de la commune en organisant des événements ou des activités pour leurs clients.
- De plus, l'amélioration de l'attractivité touristique peut avoir un impact positif sur la qualité de vie des habitants, en accédant à de meilleurs services et infrastructures.



Avantages pour la commune

5. Renforcement des liens communautaires:

En invitant les habitants de Felon à participer au jardinage, je favorise les échanges intergénérationnels et créez un espace de rencontre propice à la convivialité.

6. Education à l'environnement:

Le jardin participatif devient un lieu d'apprentissage où petits et grands peuvent découvrir les cycles de la nature, les techniques de jardinage durable et l'importance de la biodiversité.

7. Accès à des produits frais et de saison:

Les participants auront la possibilité de récolter des fruits et légumes cultivés sur place, garantissant une alimentation saine et locale. Cela répond à une demande croissante pour des produits frais et de qualité. La création d'un jardin participatif au sein des hébergements insolites à Felon offre de nombreux avantages tant pour mes clients que pour les habitants locaux.

8. Attractivité touristique renforcée:

Proposer des activités de jardinage et des visites d'animaux enrichit l'expérience des clients du lieu, attirant ainsi une clientèle en quête d'activités authentiques et immersives.

9. Offre d'hébergement diversifiée:

En offrant des réductions aux habitants de Felon souhaitant séjourner dans les hébergements, j'encourage le tourisme local et je permets aux résidents de découvrir les attraits touristiques de leur propre région.

Le projet contribuera à la dynamisation de la commune de Felon tout en offrant une expérience enrichissante et bénéfique pour tous les participants.





CHAQUE JOUR QUI PASSE JE CONSTATE QUE NOUS PRENONS DE MOINS EN
MOINS DE TEMPS POUR APPRÉCIER LES CHOSES SIMPLES.
L'ÈRE DANS LAQUELLE NOUS ÉVOLUONS GÉNÈRE BEAUCOUP DE STRESS... NOUS
SOMMES CONNECTÉS AU VIRTUEL ET DÉCONNECTÉS DU RÉEL.
CE QUE JE PROPOSE, À TRAVERS CETTE ROULOTTE, C'EST DE FAIRE REDÉCOUVRIR
AUX FUTURS HÔTES QUE LE TEMPS PEUT S'ARRÊTER ET NOUS PERMETTRE DURANT
UN INSTANT DE REVENIR À L'ESSENTIEL.

AMANDINE



Annexes

- Documents d'urbanisme
- Curriculum vitae
- Plan 3D
- Plan de situation
- Plan cadastre, vue aérienne
- Devis et fiches techniques
- Compromis de vente
- Lettres de soutien
- Etude de marché

Amandine DIDE
4 Les écarts
90110 Leval
06.79.12.47.95
dide.amandine@gmail.com

Sylviane FOURE
Présidente de la commission d'enquête à la CCVS
26 bis Grande Rue
90170 ETUEFFONT

A Leval, le 27/05/2025

Par courrier RAR

Par email : enquetepubliqueplui@ccvosgesdusud

Objet :

Enquête publique sur le projet de PLU intercommunal (PLUI) Territoire de BELFORT –
Communauté de communes des Vosges du Sud
Demande de création d'un STECAL Secteur de Taille et Capacité Limitée pour diversification
d'une activité écotouristique sur les parcelles cadastrées ZA 110/111 à FELON 90110

Pièces jointes :

PJ1 - Plan cadastral avec localisation de la zone STECAL (réflexion sur la localisation des HLL)
PJ2 - Dossier de présentation du projet (plan de financement inclus)
PJ3 - Notices techniques Assainissement, électricité, eau potable

Madame la Présidente de la commission d'enquête à la CCVS,

J'ai l'honneur de vous présenter ma demande de modification de zonage
concernant les parcelles ZA 110/111 situées à FELON 90110.

J'espère vous convaincre de la fiabilité de mon projet œuvrant notamment pour
le rayonnement de l'attractivité touristique et développement de la dynamique
économique (partenariats avec les commerçants, producteurs locaux, entreprises de
loisirs) de la commune de FELON.

Mon dossier de présentation ci-joint contient en fin de nombreux témoignages
et lettres de soutiens des entreprises locales encourageant la réalisation de mon projet
contribuant à la dynamique économique profitant à tous y compris aux intérêts de la
collectivité.

Je précise ici que mon projet est totalement respectueux de l'environnement, et
se veut éco-responsable avec des initiatives concrètes en matière de développement
durable.

Dans ce contexte, je mets tous mes espoirs dans la bienveillante attention que vous voudrez bien accorder à ma demande et me permettez de solliciter votre avis favorable qui me paraît indispensable à l'appui de ma demande de soumettre mon projet à l'approbation de la Commission Départementale de Protection des Espaces Naturels Agricoles et Forestiers (CDPENAF).

Je vous prie de croire, Madame la Présidente de la commission d'enquête, en mes plus cordiales salutations.

Amandine Didé

I. La compatibilité de mon projet avec les orientations du projet de PLU intercommunal

Les parcelles ZA 110/111 sont situées en zone Ne, définie en tant qu'espace naturel et forestier d'intérêt écologique où sont interdites les constructions et installations.

Mon projet implique donc une demande de création d'un STECAL Secteur de Taille et Capacité Limité en zone naturelle, secteur où sont exceptionnellement autorisées les constructions et installations en zone naturelle conformément à l'article L 151-13 du code de l'urbanisme.

Comme indiqué dans le dossier de présentation ci-joint, le projet est d'une part d'installer des HLL Habitations Légères de Loisirs sur les parcelles ZA 110/111, d'autre part de réhabiliter le chalet existant.

Mon projet s'inscrit dans les objectifs du PADD, à savoir :

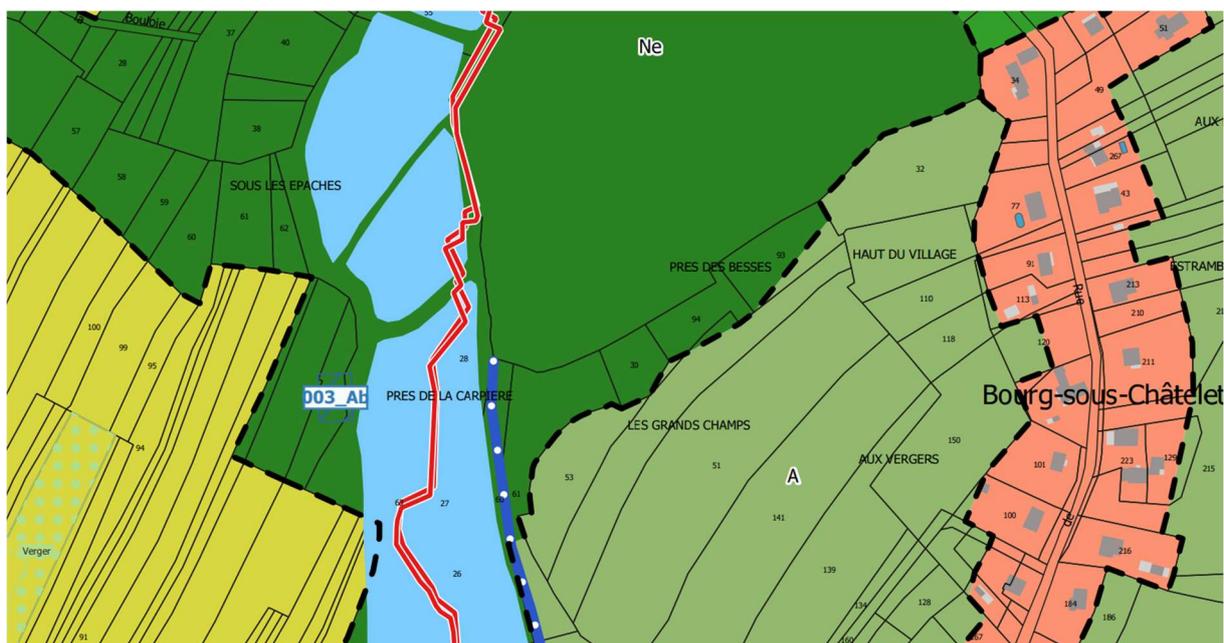
- Développer une économie touristique dans le respect de la qualité de vie des habitants ;
- Renforcer l'attractivité du territoire en s'appuyant sur des dynamiques économiques.

I.1. Les STECAL déjà autorisés en zone Ne dans le projet de PLU intercommunal

I.1.1. STECAL 003_Ab à ANJOUTEY

Un STECAL classé en zone Ne sur la commune d'Anjoutey

(*CF. Page 157/201 du Règlement écrit et Page 49 du Rapport de présentation – Justifications*).



Sont autorisées les sous destinations suivantes :

- Logement ;
- Autres hébergements touristiques.

Objectif : développer l'hébergement touristique sur les cabanes de pêche existantes.

I.1.2. STECAL 065_A à LEPUIX « Saut de la Truite »

STECAL en zone Ne. Sont autorisées les sous destinations suivantes :

- Logement
- Restauration
- Autres hébergements touristiques

Objectif : réhabiliter l'ancien hôtel restaurant du Saut de la truite + développer l'offre touristique.

I.2. Le contexte réglementaire de mon projet de STECAL

- Il s'agirait d'autoriser la création d'un STECAL en zone Ne.
- Il s'agirait d'autoriser la destination et sous destination suivante :
 - Logement ;
 - Autres hébergements touristiques.
- L'objectif assigné dans le PLU intercommunal serait de :
 - Réhabiliter le chalet existant sur la parcelle ZA 111 ;
 - Développer l'offre touristique grâce à des habitats insolites innovants et des partenariats avec l'ensemble des acteurs économiques de la commune et alentours ;
 - Créer un verger, un potager, des systèmes écologiques variés entourés par des animaux de la ferme ;
 - Toutes ces actions menées avec une attention particulière tournée vers la biodiversité.

II. La compatibilité de mon projet avec les dispositions écrites du règlement

II.1. Compatibilité de mon projet avec les dispositions générales applicables aux STECAL

Mon projet est compatible avec les dispositions générales décrites aux pages 153 à 156 du règlement écrit du projet de PLU i.

L'accès peut se faire directement sur le chemin le bordant.

Le nombre prévu de stationnements est de : 5 pour un maximum de clients sur site.

II.2. Compatibilité de mon projet avec les prescriptions relatives l'autonomie en réseaux

Les notices techniques en pièces jointes démontrent de la possible autonomie en réseaux concernant :

- L'eau potable ;
- Les eaux usées ;
- L'électricité ;
- Ainsi que des dispositifs de récupération des eaux pluviales.

En conclusion

Un compromis de vente portant sur l'acquisition des parcelles a été conclu avec Monsieur et Mme Faivre le 31 Mai 2025 devant Maître Trouillat de l'étude notariale Trouillat (attestation notariale à joindre si possible).

Je précise ici que j'ai eu l'occasion de présenter mon projet aux services de la collectivité (Monsieur CANAL fonction : vice-président en charge de l'urbanisme, Monsieur Crémel, fonction : responsable d'urbanisme) qui m'ont fait le plaisir de me réserver un accueil très favorable.

Notice technique

Alimentation en eau potable

Parcelles ZA 110/111 – Demande de création de STECAL

Alimentation en eau potable :

Le projet prévoit une autonomie complète en eau potable, sans raccordement au réseau public de distribution.

- **Source d’approvisionnement** : Un **sourcier qualifié** est intervenu sur le terrain et a identifié la présence de plusieurs **veines d’eau souterraines**, situées à différentes profondeurs (environ **5 m et 16 m**) réparties sur l’ensemble du site. Un **puits existant** a été découvert et servira de point principal de captage.
- **Sécurisation de l’approvisionnement** : Un **ballon tampon** sera installé afin de **stocker une réserve d’eau potable**, garantissant un approvisionnement stable et continu, même en cas de fluctuation du débit.
- **Traitement et qualité de l’eau** : L’eau puisée fera l’objet d’un **traitement par filtration et potabilisation** (filtres à sédiments, charbon actif, lampe UV, etc.) afin de garantir sa conformité aux normes sanitaires en vigueur. De plus, des **analyses seront réalisées tous les six mois par l’Agence Régionale de Santé (ARS)** afin de contrôler la potabilité de l’eau distribuée.
- **Sensibilisation des usagers** : Les **clients seront sensibilisés à une consommation responsable** de l’eau potable, via des supports pédagogiques dans les hébergements, afin de préserver cette ressource locale.

Notice technique

Alimentation en assainissement individuel

Parcelles ZA 110/111 – Demande de création de STECAL

Assainissement des eaux usées :

Le projet prévoit un système d'assainissement autonome, sans raccordement au réseau collectif. L'épuration des eaux usées sera assurée par un dispositif de **phyto-épuration**, implanté **au fond du terrain**, dans une zone spécifiquement aménagée à cet effet.

- **Collecte centralisée** : Tous les hébergements du site seront reliés à ce système, permettant un traitement global et cohérent des eaux grises.
- **Eaux traitées** : Seront concernées les **eaux issues des douches, lavabos et éviers** (eaux grises). Ces eaux seront acheminées par gravité ou par pompage vers le système de traitement.
- **Principe de fonctionnement** : Le traitement s'appuie sur l'action naturelle de **plantes aquatiques filtrantes** (telles que roseaux, massettes, joncs...) associée à des substrats minéraux (graviers, sable). Ce procédé écologique permet de dégrader les matières organiques, filtrer les polluants et clarifier l'eau.
- **Étapes principales** :
 1. Pré-traitement éventuel (décantation),
 2. Passage dans des **bassins plantés**,
 3. Infiltration dans le sol en fin de parcours.
- **Synergie avec la gestion des eaux pluviales** : Le **trop-plein des cuves de récupération d'eau de pluie** sera également dirigé vers la phyto-épuration, renforçant l'humidification du lit filtrant et assurant une gestion intégrée de l'eau sur le site.

Notice technique

Alimentation électrique

Parcelles ZA 110/111 – Demande de création de STECAL

Alimentation électrique autonome :

Le projet ne prévoit pas de raccordement au réseau électrique. L'alimentation sera assurée par une installation photovoltaïque autonome.

- **Puissance installée** : Le système comprendra des panneaux solaires d'une puissance totale de **4000 Wc**, orientés **plein sud**, installés sur le toit du chalet afin d'optimiser la production en fonction de l'ensoleillement.
- **Type d'onduleur** : Des **micro-onduleurs** seront utilisés, permettant une meilleure gestion de la production panneau par panneau, une plus grande tolérance à l'ombrage, ainsi qu'un suivi individualisé des performances.
- **Stockage** : L'énergie produite sera stockée dans des batteries dimensionnées pour couvrir **jusqu'à trois jours d'autonomie sans ensoleillement**, garantissant ainsi la continuité de l'alimentation électrique en cas de conditions météorologiques défavorables.
- **Alimentation de secours** : En cas de besoin, les batteries pourront également être **rechargées à domicile**, ce qui assure une solution de secours en l'absence prolongée de soleil.

Notice technique

Evacuation des eaux pluviales

Parcelles ZA 110/111 – Demande de création de STECAL

Gestion des eaux pluviales :

La récupération des eaux pluviales sera assurée à la sortie du chéneau du chalet. Un dispositif simple et écologique sera mis en place :

- **Dispositif de collecte** : Les eaux de toiture seront dirigées vers **deux cuves de récupération**, placées en aval du chéneau.
- **Usages** : L'eau collectée sera utilisée pour **l'arrosage du jardin** et **l'abreuvement des animaux**, participant ainsi à une gestion durable des ressources en eau.
- **Caractéristiques techniques** : Les cuves seront dimensionnées en fonction de la surface de toiture et des besoins hydriques. Un système de filtration à l'entrée empêchera les débris (feuilles, insectes, etc.) de s'y accumuler.
- **Trop-plein** : En cas de remplissage complet, le **trop-plein sera redirigé vers le système de phytoépuration**, contribuant ainsi à l'épuration naturelle et au respect de l'environnement.

Département :
TERRITOIRE DE BELFORT

Commune :
FELON

Section : ZA
Feuille : 000 ZA 01

Échelle d'origine : 1/2000
Échelle d'édition : 1/4000

Date d'édition : 18/03/2025
(fuseau horaire de Paris)

Coordonnées en projection : RGF93CC48
©2022 Direction Générale des Finances
Publiques

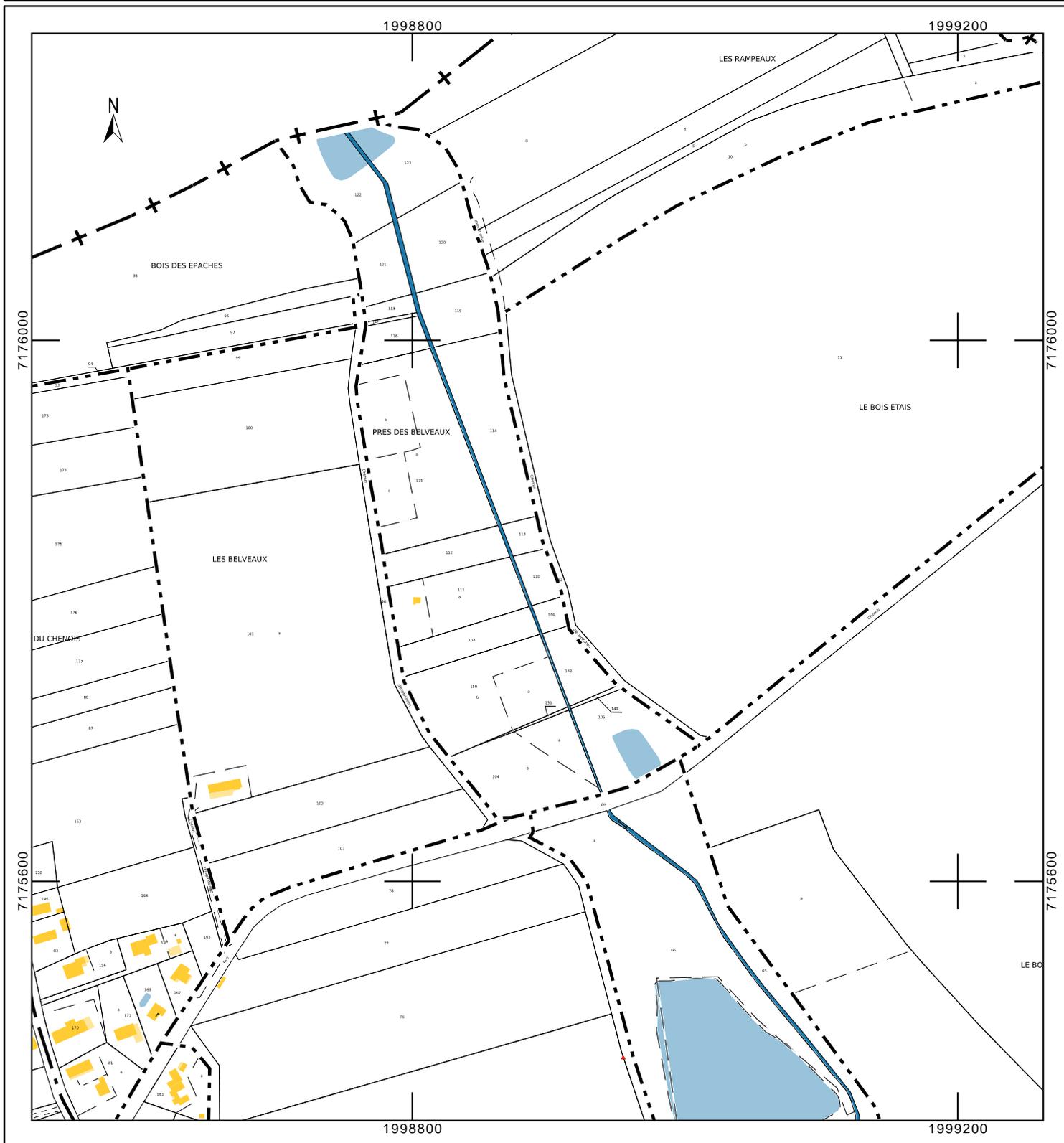
DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES

EXTRAIT DU PLAN CADASTRAL

Le plan visualisé sur cet extrait est géré
par le centre des impôts foncier suivant :
BELFORT
S.D.I.F. Centre Des Finances Publiques
90022
90022 BELFORT
tél. 0384588002 -fax -
sdif.belfort@dgfip.finances.gouv.fr

Cet extrait de plan vous est délivré par :

cadastre.gouv.fr



Département :
TERRITOIRE DE BELFORT

Commune :
FELON

Section : ZA
Feuille : 000 ZA 01

Echelle d'origine : 1/2000
Echelle d'édition : 1/1500

Date d'édition : 02/06/2025
(fuseau horaire de Paris)

Coordonnées en projection : RGF93CC48
©2022 Direction Générale des Finances Publiques

DIRECTION GÉNÉRALE DES FINANCES PUBLIQUES

EXTRAIT DU PLAN CADASTRAL

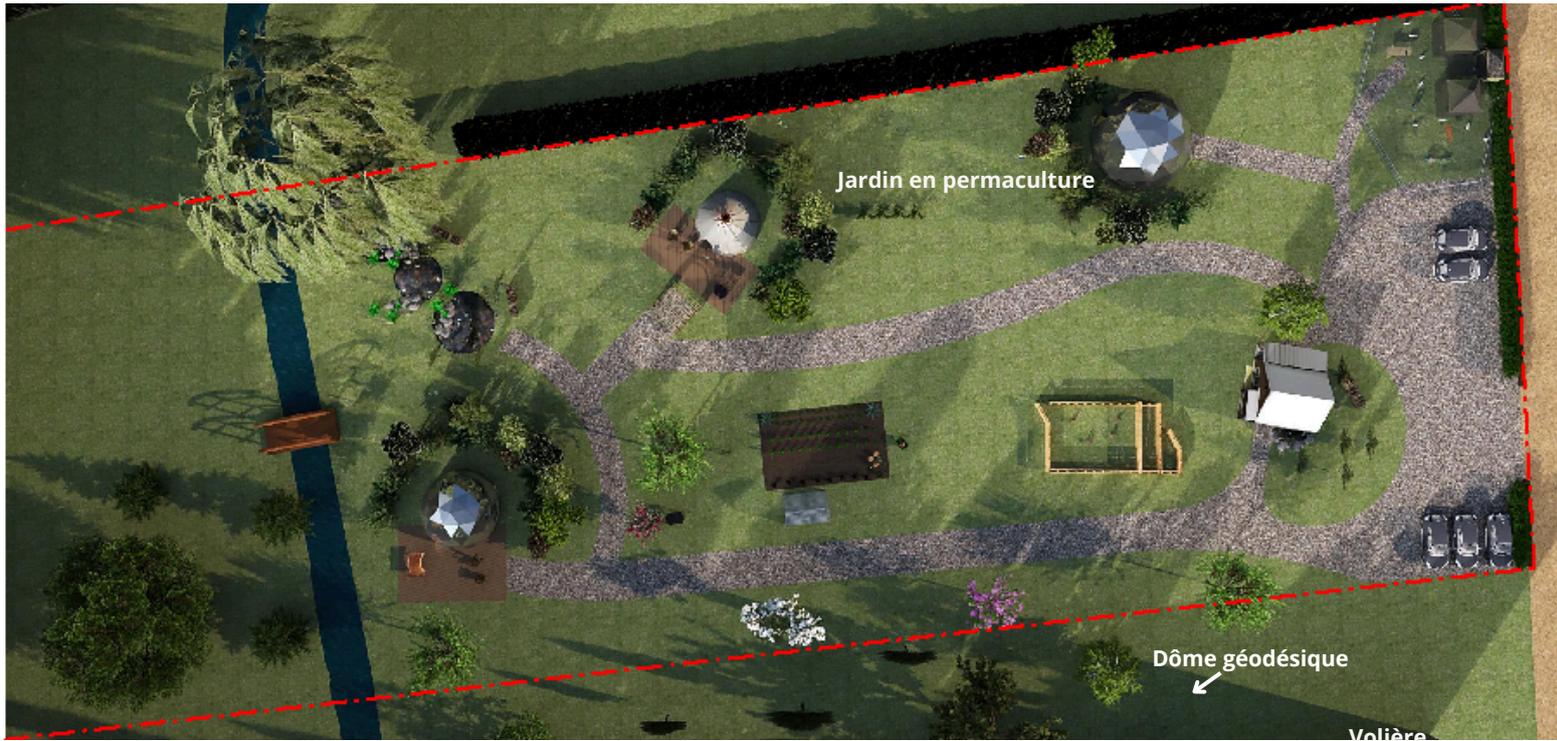
Le plan visualisé sur cet extrait est géré
par le centre des impôts foncier suivant :
BELFORT
S.D.J.F. Centre Des Finances Publiques
90022 BELFORT
tél 0384588002 - fax -
sdlf.belfort@dgfp.finances.gouv.fr

Cet extrait de plan vous est délivré par :

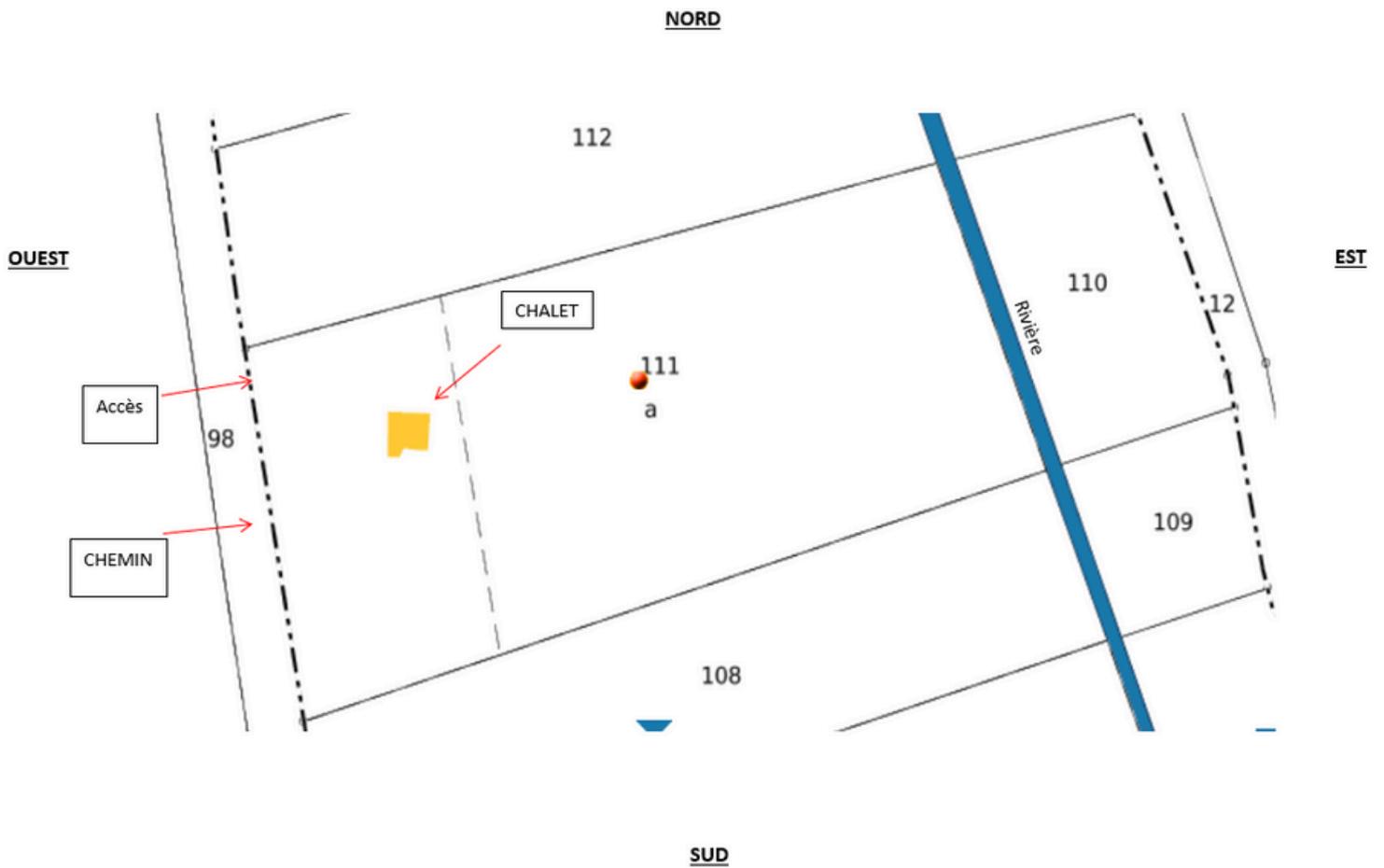
cadastre.gouv.fr



Plan 3D



Plan de situation



Plan cadastre, vue aérienne



ATELIER DE SELLERIE JEAN LEHMANN
 SAS TIPI-TENTE AU CAPITAL DE 90000 EUROS
 5 RUE DU COMMERCE 67920 SUNDHOUSE
 TEL : 03 88 57 76 59 PORT. : 06 86 74 89 25

MAIL : jeanlehmann3@gmail.com SITE : www.tipi-tente.com

N°SIRET 53328911200013 code APE 1392Z TVA FR 79 533289112

CCM DES 4 RIVIERES FR76 1027 8012 5000 0210 6610 146 BIC CMCIFR2A

ACCEPTÉ LE REGLEMENT DES SOMMES DUES PAR CHEQUES LIBELLES A SON NOM, EN SA QUALITE DE MEMBRE D'UN CENTRE DE GESTION
 AGREE PAR L'ADMINISTRATION FISCALE

DEVIS

14/03/2025

A l'attention de :

Didé Amandine

tel 0679124795

90110 LEVAL adresse complète ?

CONCERNE DES **TIPIS CAMP TETE METALLIQUE COMPLETS** DEFINIS PAR LE DIAMETRE REEL AU SOL COMPRENANT LA TOILE EXTERIEURE EN COTON POLYESTER 500 G/M² 3I M2 OU PVC TEXTURA 360G/M² M2 , LE LINING HAUTEUR 2 M, LES CORDES ET LES PIQUETS (SARDINES EN CORNIERE T DE 30 CM POUR LA TOILE EXT OU VIS PENTURES). NOTICE FOURNIE - PERCHES EN SAPINS ECORCEES ET PONCEES

Contrairement au tipi traditionnel, la version camp avec sa tête acier est 100% étanche.

En cas de montage permanent, nous recommandons la toile pvc textura 360g/m2 pour sa résistance dans le temps et sa facilité d'entretien.

1 Tipi(s) de 5 mètres de diamètre : VERSION CAMP		
Eléments	Prix en €	
1 Toile extérieure et accessoires de montage : tete de tipi en acier galvanisé	1 912,00 €	TOILE PVC TEXTURA 360G/M ² M2 coloris beige
1 Lining :	731,00 €	
1 Jeu de 12 perches + 6 perches déco:	656,00 €	
sortie de poele étanche silicone inclinée pour tuyau isolé dia 100 à 209 à l'opposé de la porte	272,00 €	sur terrasse bois débordante préparée par vos soins min 5,50m par 5,50m
TOTAL	3 571,00 €	
	- €	
TOTAL	3 571,00 €	
Total tipi(s) 5 metres		3 571,00 €
options	auvent amovible 1,50*1,10 accessoires fournis	216,00 €
	décorations barrettes déco au-dessus porte	137,00 €
	sortie de poele étanche silicone inclinée pour tuyau isolé dia 100 à 209	272,00 €
	personnalisation de l'emplacement des options (sortie de poele, porte supplémentaire...)	165,00 €
	surcout porte supplémentaire	137,00 €

Pour le bon montage du tipi il est nécessaire d'avoir une surface libre de 8,8m*8,8m autour du tipi

Attention le montage est facilité par l'emploi d'un pied de levage dans le cas d'un montage par vos soins.

Le montage peut se faire sans pied de levage , mais cela complexifie le montage

transport et montage par nos soins, **préparation de la plateforme par vos soins** 526,00 €

TOTAL H.T 4 097,00 €

TVA à 20 %	819,40 €
TOTAL T.T.C	4 916,40 €

PRIX DEPART ATELIER VALIDITE DEVIS: 1 MOIS

DELAI DE FABRICATION : DEFINI LORS DE LA COMMANDE FERME

REGLEMENT ,30% A LA COMMANDE , LE SOLDE A LA LIVRAISON

Toute commande applique l'adhésion aux conditions de vente visibles sur le site www.tipi-tente.com

Dossier technique camp tipi

(Lire attentivement ce document avant de valider votre commande)

Rappel du système constructif

Le camp tipi est composé d'une toile extérieure, d'un lining (toile intérieure avec bavette pvc), d'un jeu de perches, d'un jeu de perches décoratives, d'une tête métallique et d'un plancher intérieur.

La toile extérieure ne s'arrête pas au ras des perches extérieures. Celle-ci est fixée au sol à l'aide de sardines ou de vis selon le type de sol. Le lining est attaché à l'aide d'une corde sur les perches en intérieur. Elle est dotée d'une bavette pvc qui permet l'étanchéité à l'intérieur du tipi. La bavette est prise en sandwich entre le plancher intérieur et le sol. Ce système de toile extérieure et de toile intérieure permet de favoriser la circulation de l'air à l'intérieur du tipi.

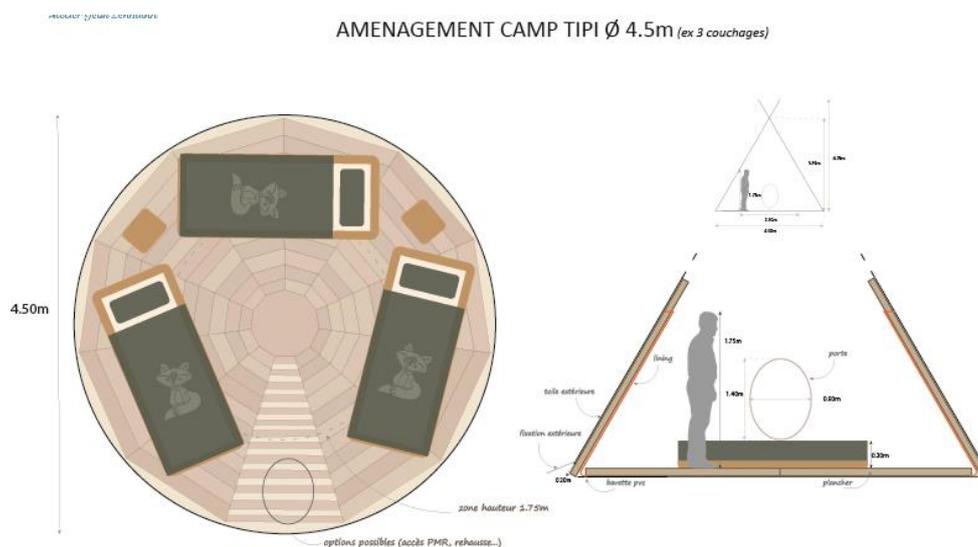
La tête métallique permet de rendre le camp tipi 100% étanche aux intempéries. Un jeu de 6 perches décoratives surplombe le sommet du camp tipi donnant l'illusion du tipi. La tête métallique est visible uniquement depuis l'intérieur du camp tipi. Celle-ci est recouverte par le chapeau du camp tipi en extérieur et elle est visible uniquement lorsque le chapeau est alors manipulé.

Il n'est donc pas prévu pour mettre un brasero à l'intérieur. Néanmoins vous pouvez y prévoir une sortie de poêle si vous souhaitez y installer un tubage.

Etape 1 : le choix du camp tipi

Diamètre : Pour vous aider à bien choisir votre futur camp tipi notamment son diamètre, nous vous conseillons de vous rendre sur son site dédié à la page [« Quel diamètre ? »](#)

Le choix du diamètre dépendra de la capacité d'accueil souhaitée et de l'aménagement intérieur envisagé. Le tipi est conique, vous perdez 1m au rayon pour vous tenir debout. Exemple : Un adulte de 1.75m tiendra debout sur 2.5m dans un camp tipi de 4.5m. Nous vous fournissons des schémas d'aménagement en fonction du diamètre choisi ainsi que des photos pour que vous puissiez mieux vous projeter dans votre projet.



Choix de la toile : nous proposons 2 types de toile extérieure, la toile coton polyester et le pvc textura. Ces 2 toiles sont imperméables, imputrescible et classée au feu.

- **toile coton polyester 550g/m2 3i M2** : esthétique, c'est une toile respirante, qui ne condense pas. Néanmoins, malgré son traitement imputrescible, nous ne la recommandons pas en cas de montage permanent, surtout si vous n'envisagez pas d'installer le camp tipi sur une terrasse bois débordante, dans un milieu humide et non ventilé. Entretien : eau + savon + brosse douce.

Durée de vie estimée de la toile : 5 ans

- **pvc textura 360g/m2 M2** : facile d'entretien, c'est une toile étanche en pvc. Non brillant et avec un effet tissé, cette toile extérieure est plutôt esthétique mais accumule plus de chaleur que le coton en été. Entretien : jet à moyenne pression.

Durée de vie estimée de la toile : plus de 7 ans (coloris beige)



A gauche un camp tipi en pvc textura coloris blanc et à droite un camp tipi en toile coton polyester

Plancher : Le plancher proposé est un plancher en éléments désolidarisés, de forme trapézoïdale, qui permet facilement de le ranger et le stocker.



OPTIONS :

Sortie de poêle	Auvent extérieur	Barrettes décoratives
		
<p>Il n'est pas possible de faire du feu en son milieu comme dans un tipi traditionnel mais vous pouvez prévoir un poêle à bois ou à granulés</p>	<p>Permet de protéger l'entrée du tipi sans avoir besoin d'ouvrir le rabat de porte</p>	<p>Un effet esthétique pour ressembler de plus près au tipi traditionnel</p>

Etape 2 : préparation du sol

Le camp tipi doit être installé sur un sol plat, de niveau. Pour rappel, le plancher est en plusieurs éléments et ils ne sont pas solidarisés entre eux Vous avez plusieurs choix :

- soit **sur herbe / sol nivelé** : **préparez le sol avec un géotextile et 3 à 4 cm de sable. Le niveau doit être vérifié au laser, tolérance le jour du montage plus ou moins 1cm d'écart.** Les perches ont tendance à s'enfoncer et du coup la toile se détend et s'affaisse. Si vous envisagez des pierres ou cailloux attention il faut pouvoir enfoncer des sardines de 30 cm et il est souvent difficile d'obtenir la planéité.
- soit **sur plateforme bois débordante en lame terrasse**, il est nécessaire de le spécifier car la fixation ne se fait pas à l'aide de sardines mais avec des vis dia 8. Cette installation est recommandée car c'est le montage le plus pérenne. La fixation est très résistante et la plateforme en bois évite aussi la repousse de l'herbe entre les deux toiles.
- soit sur **plateforme béton**, la fixation se fait avec des chevilles expansion + anneaux

Il faudra dans tous les cas **prévoir une plateforme plate et de niveau, 50 cm plus grande que le diamètre du camp tipi.** Il est impératif de prévoir un **espace libre autour du tipi qui dépend du diamètre du tipi.**



Lors du montage les perches dépassent largement de la terrasse bois débordante. **S'il y a des obstacles merci de nous les indiquer et de nous envoyer des photos** pour évaluer ce qu'il est possible de faire.

Espace libre nécessaire selon les diamètres

Diamètre du camp tipi	Dimension de la plateforme minimale	Espace libre minimal
4m	4.50m par 4.50m	6.60m par 6.60m
4.50m	5m par 5m	7.70m par 7.70m
5m	5.50m par 5.50m	8.80m par 8m
5.50m	6m par 6m	10m par 10m
6m	6.50m par 6.50m	11m par 11m
6.50m	7m par 7m	12m par 12m
7m	7.50m par 7.50m	13m par 13m
8m	8.50m par 8.50m	15m par 15m

Exemple d'installation sur plateforme terrasse bois



Exemples d'installation sur sol nivelé





Exemple d'installation sur dalle béton



Etape 3 : la livraison et le montage

Vous avez 3 possibilités :

1/ livraison et montage par nos soins

2/ livraison par affrètement (du fait de la longueur des perches et des planchers) avec accès 38t obligatoire ainsi qu'un déchargement par vos soins

3/ livraison uniquement de la toile + accessoire et nous vous fournissons les plans pour fabriquer les perches et le plancher intérieur

1/ livraison et montage par nos soins

Merci de nous préciser l'accessibilité de l'emplacement du futur tipi : accessible camionnette + remorque (2.30m de large par 6.50m de long).

Jean effectuera le montage seul cependant nous avons besoin de savoir s'il peut accéder à l'adresse de livraison ainsi qu'à l'emplacement du tipi avec sa camionnette et sa remorque. S'il ne peut pas se garer à quelques mètres de l'emplacement, merci de nous préciser à combien de mètre sera-t-il garer de l'emplacement du montage.

Le cout du montage s'élève à 350€HT pour les diamètres inférieurs et égale à 6m. Le cout de montage pour les diamètres de 6.50m, de 7m et de 8m s'élève à 450€ HT.

Merci de nous transmettre des photos de la préparation du sol 4 semaines avant le montage.

2/ livraison par affrètement

Accès 38 tonnes obligatoire : c'est un semi-remorque. Il est impératif que votre adresse soit accessible 38 tonnes c'est-à-dire que le semi-remorque puisse se garer à votre adresse sans gêner la circulation et qu'il puisse débâcher en toute sécurité pour que vous puissiez procéder au déchargement de votre commande. Il devra pouvoir reprendre la route directement ou pouvoir faire demi-tour. **Merci de nous préciser l'adresse complète de livraison pour vérifier que vous disposez bien d'un accès 38 tonnes.**

>> si vous ne disposez pas d'un accès 38 tonnes, nous pouvons envisager une livraison à une autre adresse de livraison (ex : chez un commerçant qui a la possibilité de décharger votre commande) ou bien une adresse accessible par un porteur 19T.

Déchargement par vos soins : à l'aide d'un engin élévateur ou à la main, à nous préciser

Il faut impérativement que le déchargement se déroule en moins de 30min. il faut donc prévoir 3 à 4 personnes pour le déchargement, tout dépassement de la durée d'immobilisation sera facturé par le transporteur.

Les perches ne sont pas lourdes unitairement, les planchers sont solidarités entre eux par vis, prévoir une visseuse et un embout torx de 20 ou 30.

Il faut impérativement nous préciser :

- l'adresse exacte de livraison
- les jours et horaires de livraison
- le nom et numéro de téléphone de la personne contact qui sera joignable sur simple appel

Rappel du principe de l'affrètement :

Notre affréteur se met à la recherche d'un transporteur pour un transport par lot. Ce transporteur charge la marchandise à l'atelier. C'est uniquement à ce moment-là seulement que nous pourrons vous transmettre une date de livraison prévue. En général 24 à 72 h après le chargement en nos ateliers.

Nous transmettons votre numéro de téléphone pour que le chauffeur vous contacte pour vous indiquer l'heure de livraison. Vous ne pourrez pas déplacer la date de livraison il sera obligatoire d'être présent ce jour-là.



3/ livraison de la toile uniquement

La livraison se fera par messagerie sur palette. Le transporteur vous contactera pour fixer une date de livraison. La fabrication des perches qui sera réalisée par vos soins devra respecter les indications mentionnées dans le document « tipi-perches » transmis.

Nous vous transmettons un plan de fabrication du plancher identique à celui que nous proposons. Il sera nécessaire de respecter les cotes indiquées.

Le montage d'un camp tipi est facilité par l'emploi d'un pied de levage. Nous mettons à disposition la notice de montage sur notre site internet le-tipi.com à l'onglet « Livraison et montage ».



4m

12.5m²

4.5m

16m²

5m

19.6m²

5.5m

23m²

6m

28m²

7m

38.5m²

8m

49m²

LE CAMP TIPI

Contemporain, original et fonctionnel

Montage par nos soins ou expédition prêt à monter

Capacité 2 - 15 pers

Idéal pour créer un club enfant
ou un lieu d'activités

Laisser rêver vos hôtes lors de nuits insolites
en duo, en famille ou en groupe

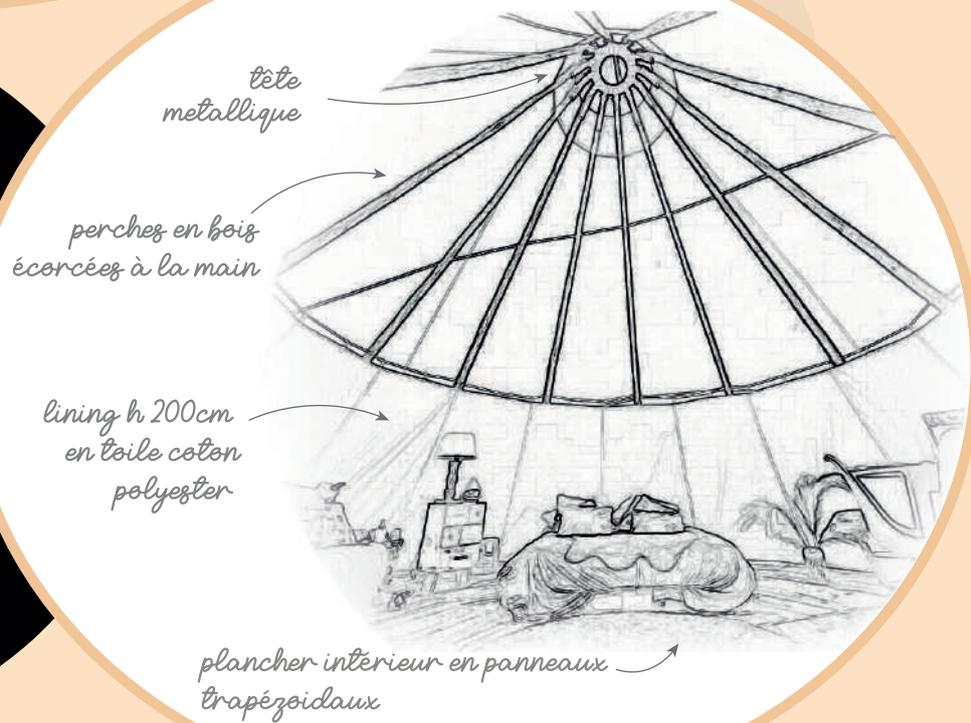
Possibilité de chauffer
pour une location prolongée

- Une tête métallique pour une version 100% étanche
- Choix de la toile extérieure : toile coton polyester ou pvc textura
- Des perches fabriquées de manière artisanale
- Toile extérieure personnalisable

FABRICATION
ARTISANALE
EN ALSACE

LE CAMP TIPI

livraison et montage
par nos soins
ou expédition par affrètement
accès 38 tonnes obligatoire
déchargement par vos soins



FABRICATION ARTISANALE

SAS TIPI-TENTE 5 rue du commerce 67920 SUNDHOUSE - Tel 03 88 57 76 59
Mobile : 06 86 74 89 25 - contact@tipi-tente.com - www.tipi-tente.com

 **Atelier
Jean Lehmann**



EVOZOME

CONCEPTION ET CONSTRUCTION

EVOZOME DESIGN DOO
Lijačka 12, 11010 Belgrade, SRB
Numero RM: 21401471
TVA: RS110914822

Date: 06.03.2025.
Lieu: Belgrade, Serbia

Contact: Aleksandar Knežević
Phone: +381 66 245254

Client: **Didé Amandine**
4 les écarts 90110 Leval,
lieu du projet Felon 90110

L'Offre no. 2-003-25

1.0 L'OFFRE ET CONDITIONS GENERALES

Sur la base de votre demande, nous vous présentons notre offre.

DIAMOND 26m2	qté.	Prix unitaire	Total	
Construction	1	65.582 €	65.582 €	HT
Transport	1	3.000 €	3.000 €	HT
Supervision de l'assemblage	1	2.000 €	2.000 €	HT
Vis de fondation	1	4.000 €	4.000 €	HT
TOTAL			74.582 €	HT

Le transport est DAP Incoterms (2010).

La TVA n'est pas incluse dans le prix

Les frais de transitaires ne sont pas inclus dans le prix (~200 EUR)

2.0 CONDITION DU PRODUCTION

La production sera effectuée par EVOZOME.

EVOZOME s'engage à:

- Mettre en œuvre les tâches en excellente qualité et dans les délais convenus avec le Client
- Signaler en temps voulu tout changement ou situation pouvant affecter la mise en œuvre du projet dans les délais
- Nommer le chef de projet de son côté, qui sera le seul interlocuteur pour le Client et responsable et disponible pour le Client dans le temps de l'ensemble du projet.

- **Condition de paiement:**

- **70% - avant le début de la production**
- **20% - sorti d'usine**
- **10% - après installation**

EVOZOME DESIGN DOO Lijacka 12, 11010 Vozdovac Belgrade, Serbie <i>Société no: 21401471</i> <i>Code d'activité: 1623</i> <i>TVA no: RS110914822</i>	<u>Instructions de paiement: Virement</u> Raiffeisen bank AD BEOGRAD, RS IBAN: RS35265100000021105893 SWIFT: RZBSRSBG
--	---

Nous excluons spécifiquement de notre offre toutes les options :

- Les équipements mécaniques, électriques, protection contre la foudre, les accessoires, sauf indication contraire ci-dessus.
- Systèmes de dérivation ou de collecte des eaux, sauf indication contraire ci-dessus.
- Permis de construire, licences spéciales ou autres frais (le cas échéant).
- Permis, licences, redevances ou autres paiements à des agences gouvernementales (le cas échéant).

3.0 CONDITION DU MONTAGE

Conditions de montage:

- Une sortie terrain de monteurs, de l'équipement et du matériel pour ce projet
- Il sera nécessaire d'avoir la possibilité d'exercer le travail de manière séquentielle, continue et sans interruption. Le travail d'installation est basé sur une semaine de travail de quarante (40) heures.
- Le travail sera effectué en équipes huit heures par jour pendant les heures normales de travail. Les heures supplémentaires au-delà, ne sont pas prévues. Si nécessaire et de sa propre volonté, il pourrait être envisagé d'autoriser l'équipe de travailler les samedis, dimanches et jours fériés.
- Le chantier sera laissé dans un état propre à la fin des travaux en ce qui concerne les salissures spécifiques attendues par les ouvriers, et non la poussière de construction en suspension dans l'air ou la saleté. Tout nettoyage supplémentaire qui pourrait devenir nécessaire sera à la charge du Client.
- La responsabilité des dommages au terrain sur le site, en raison de la nécessité d'accès à des installations avec des machines mécaniques est exclue.

4.0 OBLIGATIONS DES CLIENTS

Communication

- Informera EVOZOME de tout changement pouvant affecter la mise en œuvre du projet.
- Réagissez à toutes les questions d'EVOZOME en moins de 48 heures.



- Nommez le chef de projet qui sera le seul interlocuteur pour EVOZOME et disponible pendant toute la durée du projet.

Administration

- Obtenir le permis de construire, licences spéciales, redevances ou autres paiements à des agences gouvernementales ou autres frais (le cas échéant).
- Fournir des paiements dans les délais convenus. A défaut, EVOZOME DESIGN ne sera pas responsable du retard des dates de livraison.
- Le paiement des provisions bancaires est à la charge du Client
- Fournir à EVOZOME le numéro EORI aux fins de l'importation. Nous pouvons fournir les instructions pour obtenir ce numéro. C'est un processus qui prend environ sept jours et qui se fait sans frais.
- Couvrir les frais de transitaire. Les informations sur la meilleure option possible pour les services douaniers seront fournies par EVOZOME. Le prix habituel des services de transitaire est d'environ 200 EUR.
- Couvrir les frais de TVA. Les frais de TVA seront facturés par transitaire.

Livraison

- Fournir l'accès du véhicule au site du montage. Dans le cas où l'emplacement est éloigné, le Client fournira le moyen de transport vers le site.

Dimensions habituelles du véhicule

Van	1200 kg	4.2m x 2.00m x 2.2m
Mini solo véhicule	3000 kg	7.2m x 2.5m x 2.5m
Mini solo véhicule	4000 kg	6.2m x 2.4m x 2.3m
Camion	24000 kg	13.6m x 2.4m x 2.8m
Camion avec remorque	44000 kg	18.8m x 2.4m x 2.8m

- Organiser et procéder à des fermetures temporaires de routes si cela est nécessaire au bon déroulement des travaux
- Fournir le manitou pour le déchargement et l'assemblage

5.0 PHASES ET DATE LIMITE DU PROJET

5.1 Production de bungalows

Le délai de fabrication des bungalows est **4-6 mois** et commencera à être réalisée après réception d'un paiement anticipé.

5.2 Montage de bungalows

Le délai estimé pour montage de bungalows avec ses intérieurs, se monte en **7-10 jours** dans des conditions météorologiques favorables.

6.0 GARANTIES

Après réception du projet et paiement intégral de toutes les factures, garantie est valable:

- 2 ans pour les matériaux et la fabrication du kit complet
- 10 ans pour la toiture et la structure



En cas d'erreurs pendant cette période dues à des travaux non professionnels, matériels ou cachés défauts, EVOZOME est tenu d'éliminer ces erreurs à ses frais dans un délai de 30 jours à compter de la notification écrite du Client, ou immédiatement s'ils mettent en danger l'intégrité et la sécurité de ses utilisateurs.

Le client ne peut pas déposer de réclamation en garantie en cas de panne et/ou de dommage produits en raison de :

- Port régulier ;
- Utilisation incorrecte
- Mauvais entretien ;
- Modifications ou réparations par le Client ou des tiers non professionnels ;
- Dommages causés par le feu, la foudre, les inondations, les catastrophes naturelles et les explosions ;
- Stockage inapproprié avant l'installation
- Besoins particuliers du Client pour la modification du produit pouvant affecter la qualité du produit et lorsque le Client est informé par écrit des limitations de garantie ;
- Le bois est un matériau naturel et hygroscopique qui équilibre le taux d'humidité en fonction de l'humidité de l'environnement et dans lequel des fissures plus ou moins importantes peuvent se former lors du séchage (selon la dilatation et les contraintes du bois). Dans cette situation, la garantie ne s'applique pas.

7.0 VALIDITE DE LA PROPOSITION

Notre proposition est valable jusqu'au **06.04.2025**.

Nous espérons que cette proposition répond à vos exigences et nous espérons avoir de vos nouvelles bientôt.

Cordialement,

EVOZOME DESIGN DOO



Aleksandar Knežević
Directeur



DIAMOND



FICHE TECHNIQUE

Surface:	26 m ²	Livraison:	Bungalow préfabriqué
Confortable pour:	2 personnes	Origine du produit:	Serbie
Applications:	Commercial ou Résidentiel	Garantie:	10 ans

DIAMOND Structure comprend 65.582,00 €

Construction et matériaux

Plancher: Construction en bois isolée

Finition du plancher: LVT

Construction du mur: Lamellé collé-Pin isolée

Paroi vitrée panoramique :

Verre trempé double vitrage Stopsol 6-20-6
VMC

Fenêtres:

2 x Forme triangulaire à double vitrage,
cadre en aluminium avec rupture thermique

La porte:

Double vitrage avec cadre en aluminium avec
rupture thermique

Appareillages électriques:

2x Prises pop-up au sol
interrupteurs et prises

MINI L'intérieur comprend à partir de 14.255,00 €

Aménagement intérieur

Cube de salle de bain

- Plancher et murs en panneau composite/céramique
- Installation d'eau et sanitaires avec raccordements
- Système de WC encastré,
cuvette de WC en céramique avec abattant
- Lavabo en céramique avec robinet
- Plafonnier
- VMC

Le salon

- Baignoire avec robinet
- Lit rond avec matelas 220cm
- Une table à manger ronde et deux chaises
- Lumières murales

Fondations écologiques TBD

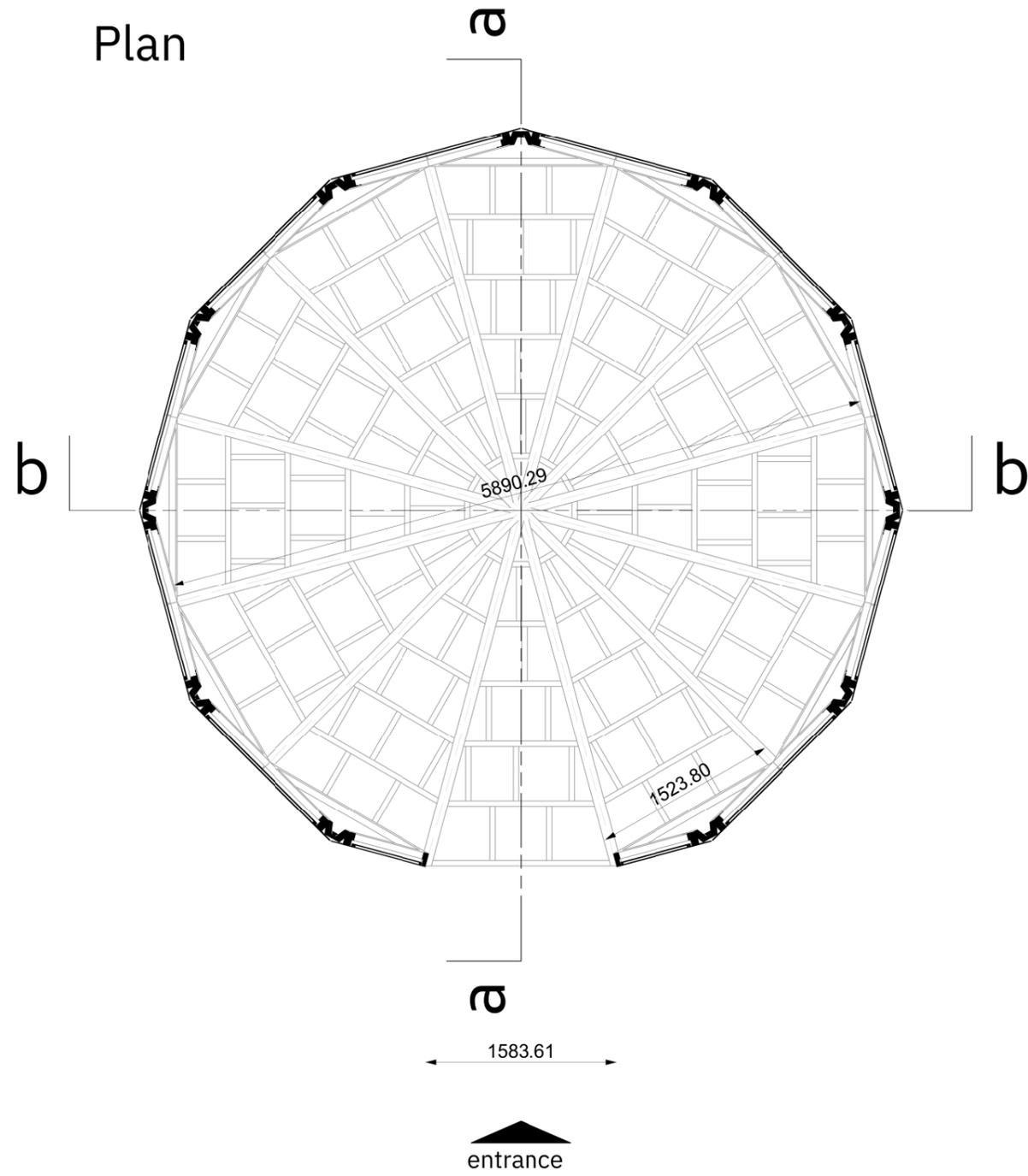
Système de fondations vissées

Livraison et montage TBD

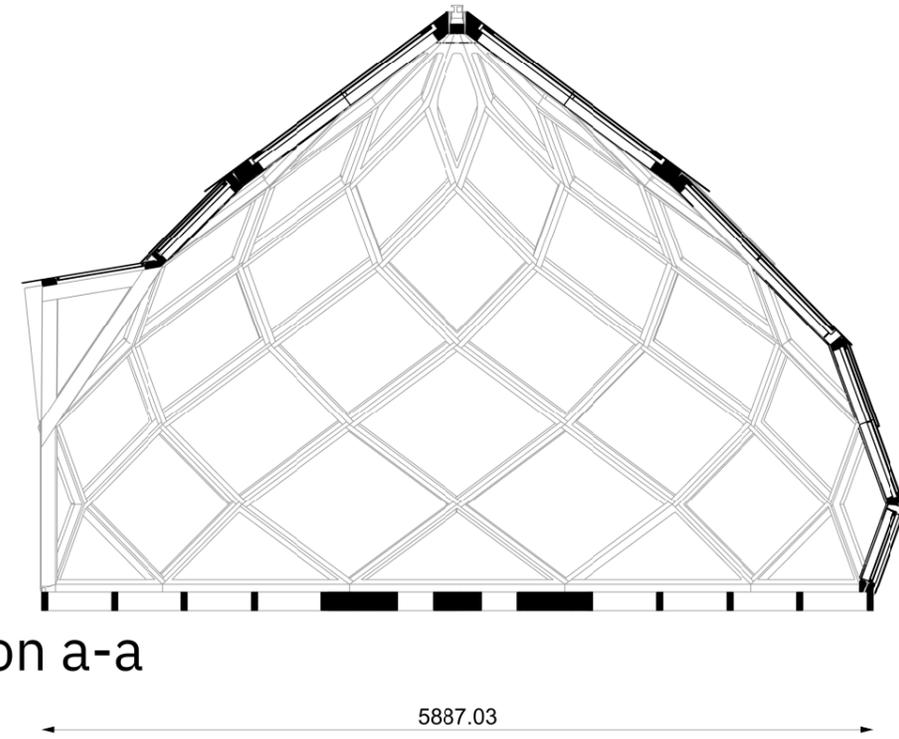
Le coût de livraison et d'installation dépend de l'endroit de livraison

Tous les prix indiqués sont hors TVA

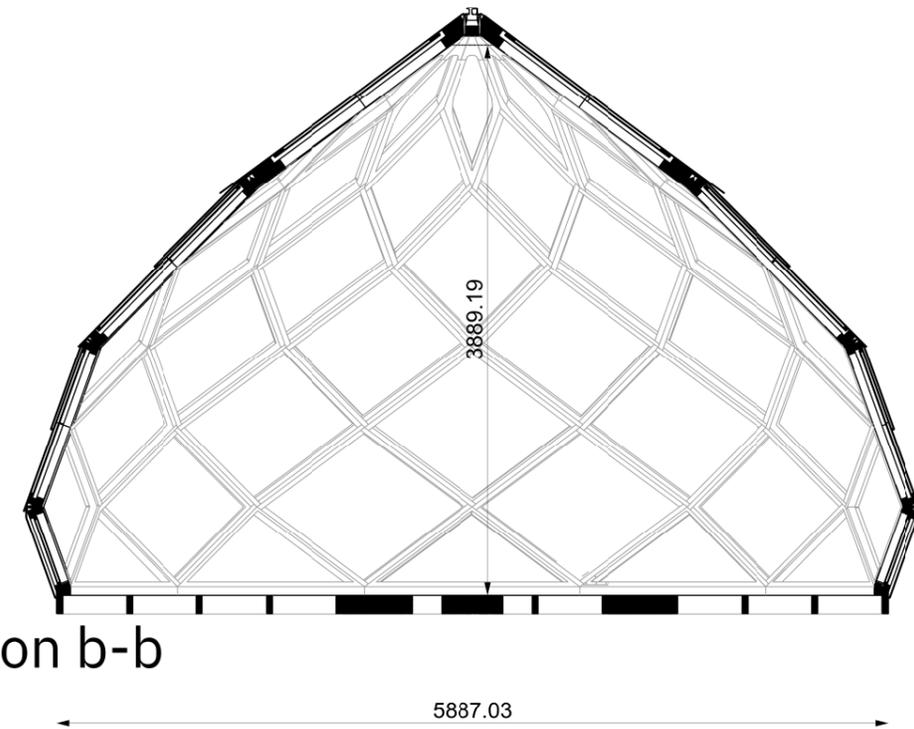
Plan



section a-a



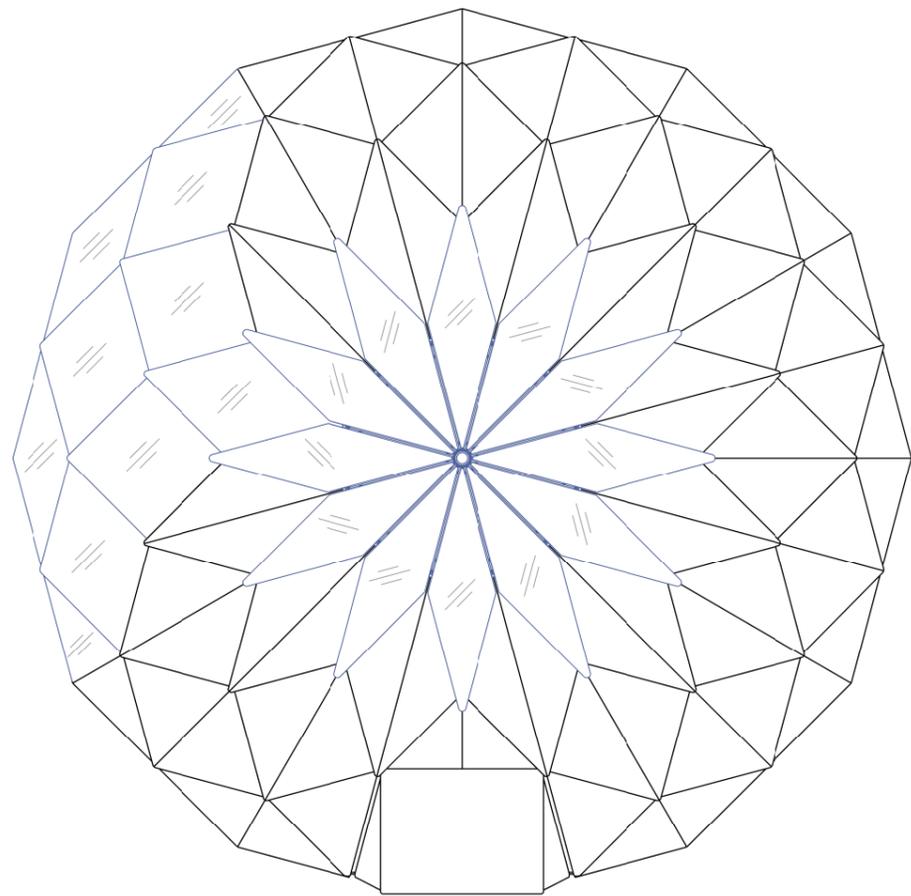
section b-b



Armadillo Z12-26m²

PLAN AND SECTIONS

January/2023.



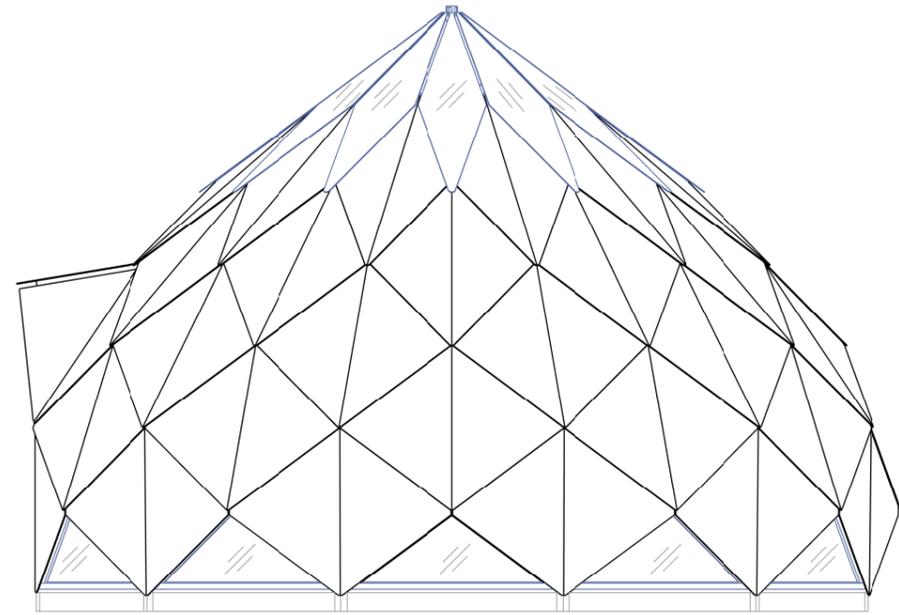
entrance

6358.05

roof plan

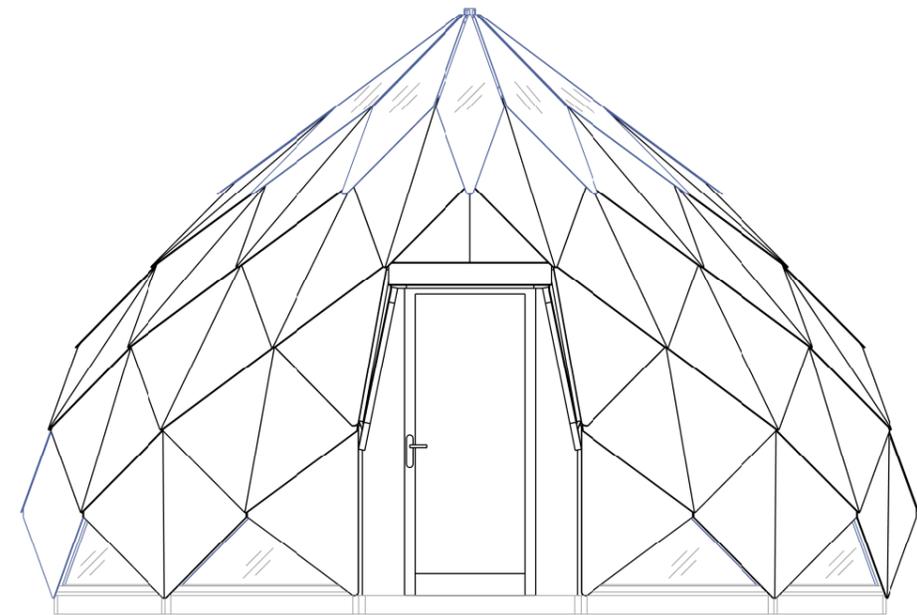
6262.45

side view



4283.97

5887.03

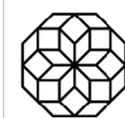


4153.97

130.00

front view

5887.03

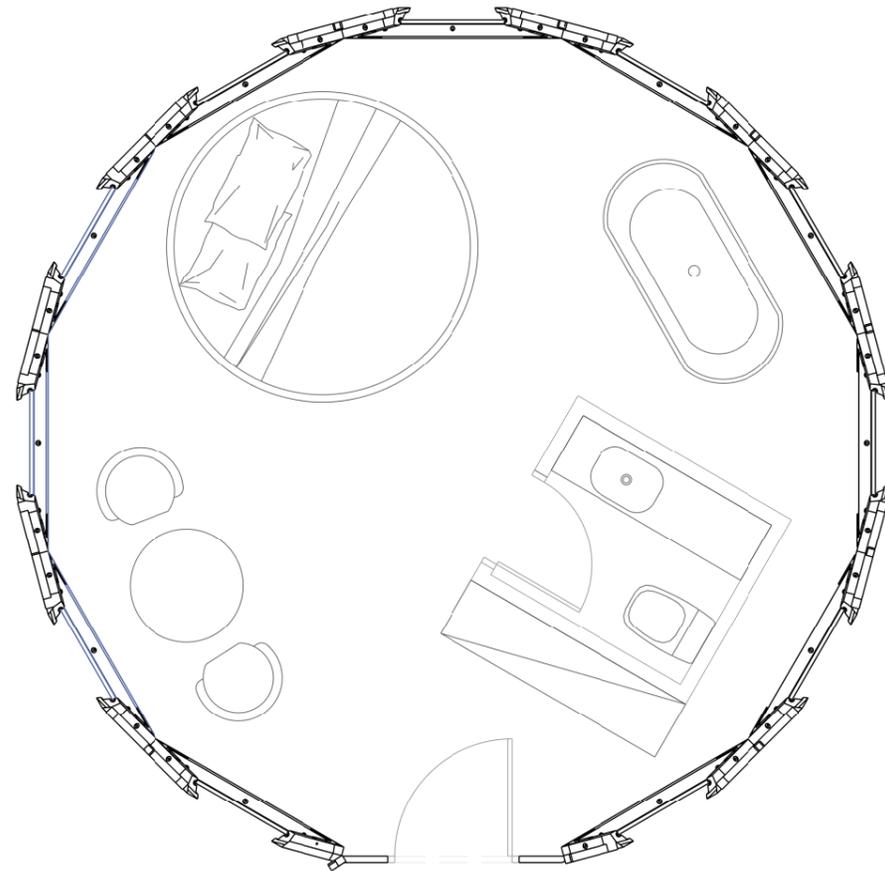


EVOZOME

Armadillo Z12-26m²

PLAN AND VIEWS

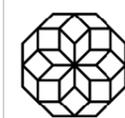
January/2023.



5788.18

entrance

5738.31



EVOZOME

Armadillo Z12-26m²

INTERIOR PLAN

January/2023.



Nous œuvrons pour un avenir durable

La durabilité chez 3A Composites

ALUCOBOND®



« Chez 3A Composites, la durabilité fait partie intégrante de notre philosophie d'entreprise à long terme, et incarne une vision mise en œuvre au quotidien par nos collaborateurs et collaboratrices. Depuis plus de 50 ans, nous adoptons une attitude respectueuse vis-à-vis de nos matières premières, de l'environnement et du contexte social dans tous nos processus. Ne serait-ce qu'en termes d'utilisation, l'idée d'un produit en matériaux composites garantissant une interaction optimale entre l'utilisation des matières premières et une rentabilité maximale au niveau des caractéristiques n'a pas son pareil.

Pendant toute sa durée de vie, le panneau composite aluminium contribue à une économie active et passive de l'énergie grâce aux frais d'entretien et de maintenance réduits et à ses excellentes propriétés isolantes. Même après avoir vécu et été utilisé pendant bien plus de 50 ans en tant que matériau de revêtement d'une façade à ventilation arrière, ALUCOBOND® peut être considéré comme un stock de matériaux passif, car il est parfaitement recyclable et retourne dans le circuit de matériaux sans dégradation de l'aluminium, ni des matériaux minéraux formant le noyau du produit. Accompagnés par des experts du bâtiment et des associations, nous travaillons sans relâche pour trouver des solutions permettant de rendre nos produits encore plus innovants et durables pour les architectes, planificateurs, constructeurs, propriétaires et usagers des bâtiments.



Sabine Amrein

Sabine Amrein

Chief Business Officer Architecture Europe

Attitude respectueuse des ressources et de l'environnement chez 3A Composites

Nous sommes conscients de notre responsabilité sociale en tant qu'entreprise et fabricant d'ALUCOBOND®. Nous contrôlons nos actions en permanence et les améliorons sans cesse. Notre système de gestion intégré nous offre ici un cadre important pour mettre en œuvre les principes de la durabilité dans nos activités commerciales.

Les principales composantes de notre système de gestion intégré regroupent les domaines de la sécurité, de la santé, de l'environnement (SSE), de l'énergie et de la qualité. Tous les processus de gestion et de décision sont axés sur ces principes.

Chez 3A Composites, nous nous employons à adopter une utilisation efficace de l'énergie, et ainsi à préserver l'environnement et les ressources. Pour cette raison, 3A Composites a mis en place un système de gestion de l'énergie conforme à la norme ISO 50001. Son objectif : réduire en permanence les émissions de CO₂.

Nous fournissons constamment des efforts massifs pour faire baisser notre consommation d'énergie et d'eau, augmenter la productivité, réduire les déchets et ainsi réduire nettement nos émissions de CO₂.

Au cours des 20 dernières années, 3A Composites a investi près de 20 millions d'euros dans des mesures liées à la durabilité. Des investissements d'un montant de 15 millions d'euros sont déjà prévus pour les 3 prochaines années, afin d'améliorer encore l'efficacité énergétique des processus de production et de continuer à réduire le CO₂. Une mesure de récupération de la chaleur devrait notamment permettre une baisse annuelle de 450 tonnes de CO₂ à partir de 2021.

Lors de l'achat de nos matières premières, nous donnons la priorité à des produits propres et respectueux de l'environnement. Nous essayons également d'utiliser des matériaux recyclés dès que la technique nous le permet.

Certifications ISO chez 3A Composites

- Certifié selon la norme ISO 45001 (systèmes de management de la santé et de la sécurité au travail)
- Certifié selon la norme ISO 50001 (système de management de l'énergie)
- Certifié selon la norme ISO 14001 (système de management environnemental)
- Certifié selon la norme ISO 9001 (système de management de la qualité)

Réduction des émissions de CO₂ (en %, année de base 2012)



60 %

d'eaux usées en moins au cours des 10 dernières années

30 %

de réduction énergétique au cours des 10 dernières années

14 %

de déchets en moins au cours des 10 dernières années

46 %

de réduction CO₂ au cours des 10 dernières années

Le produit ALUCOBOND®

ALUCOBOND® est un panneau composite constitué de deux tôles aluminium et d'un noyau de remplissage minéral difficilement inflammable voire incombustible, garant d'une qualité de construction durable et répondant aux exigences créatives les plus élevées. Ce matériau de façade se distingue par ses excellentes propriétés telles qu'une planéité précise, une variété de surfaces et de couleurs ainsi qu'une parfaite aptitude au façonnage.



Parfaite aptitude au façonnage grâce à la technique de fraisage-pliage



Bon à savoir sur la fabrication d'ALUCOBOND®

- ALUCOBOND® made in Germany, écologique et durable
- Utilisation des matériaux de la meilleure qualité et d'aluminium très résistant à la corrosion (alliage 5005A)
- Achat de matières premières issues de sources écologiques, européennes et locales
- Respect des normes environnementales internationales les plus strictes
- Aucune utilisation de matières toxiques ou de métaux lourds, ni dans le processus de production, ni dans le produit

La structure d'ALUCOBOND® se compose de tôles aluminium résistantes à la corrosion. L'aluminium est un excellent matériau de construction légère, qui nécessite une grande quantité d'énergie primaire lors de sa production initiale, mais parfaitement adapté à de longues durées d'utilisation dans les secteurs de l'industrie, des transports et de la construction grâce à ses propriétés de recyclage optimales (recyclable à 100 % à l'infini).

Le noyau d'ALUCOBOND® est principalement composé d'éléments minéraux, peu consommateurs d'énergie primaire et recyclés à 100 % avant d'être réintégrés au circuit de matériaux.

ALUCOBOND® est utilisé dans les systèmes de façades à ventilation arrière aux bonnes propriétés isolantes, ce qui permet de réduire l'arrivée de chaleur en été et d'augmenter la protection contre le froid en hiver dans un bâtiment.

ALUCOBOND® apporte ainsi une précieuse contribution à une économie active et passive d'énergie, ce qui se reflète dans un bilan énergétique positif par rapport à un matériau plein en aluminium, par exemple.

La structure d'un panneau ALUCOBOND® allie donc intelligemment écologie et économie.

Classification de résistance au feu

Les panneaux composites en aluminium ALUCOBOND® sont conformes à la norme européenne DIN EN 13501-1.

ALUCOBOND® A2 = non inflammable, s1 = dégagement de fumée inexistant ou très faible (meilleure classification), d0 = aucune gouttelette enflammée (meilleure classification)

ALUCOBOND® PLUS = difficilement inflammable, s1 = dégagement de fumée inexistant ou très faible (meilleure classification), d0 = aucune gouttelette enflammée (meilleure classification)

Protection du noyau contre les flammes

La protection du noyau des panneaux composites aluminium ALUCOBOND® contre les flammes est réalisée exclusivement avec des additifs minéraux, ce qui évite d'utiliser des composés halogénés dans le noyau.

Composés HAP – selon la directive REACH

ALUCOBOND® présente des valeurs inférieures aux limites HAP fixées par l'UE, répondant ainsi aux exigences de la directive européenne.

Émissions de COV et COSV

ALUCOBOND® répond aux exigences posées en termes d'émissions de COV et COSV selon le schéma de contrôle et d'évaluation de l'AgBB (Commission allemande d'évaluation sanitaire des produits de construction) après 3 et après 28 jours.

Utilisation d'ALUCOBOND® sur la façade

Le système Façade mur-rideau avec ventilation arrière

Les critères de qualité de ce type de façade : rentabilité, technologie sophistiquée et très vaste choix de variantes d'agencement.

Les façades murs-rideaux avec ventilation arrière font aujourd'hui partie des systèmes de façades les plus appréciés. En plus de la sécurité fonctionnelle et de la liberté d'agencement, les maîtres d'ouvrage et les architectes apprécient tout particulièrement leur structure durable et leurs faibles coûts d'entretien. Le système de construction avec ventilation arrière est adapté pour les bâtiments existants et les nouvelles constructions.

Une façade mur-rideau avec ventilation arrière est caractérisée par une couche d'air séparatrice entre le mur extérieur isolé et le revêtement ALUCOBOND® (protection contre les intempéries).

Résistance des matériaux de façade

Le BBSR (institut allemand de recherche en construction, urbanisme et paysagisme) certifie que notre matériau ALUCOBOND® possède une durée de vie supérieure à 50 ans. Nous atteignons ainsi le niveau le plus élevé du tableau « Durées de vie des composants dans l'analyse des cycles de vie du BBSR ».

En comparaison avec d'autres systèmes de façade, par ex. les enduits acryliques, notre matériau n'a pas besoin d'être remplacé plusieurs fois pendant le cycle de vie d'un bâtiment. Cette propriété a un impact très positif sur l'évaluation environnementale d'un bâtiment. Grâce à sa longue durée de vie et d'utilisation, ALUCOBOND® garantit aux architectes et planificateurs une fiabilité élevée, et donc une planification sûre.



Tour Elithis, France
XTU Architects
© Elisabeth Leblanc



CoMED, Autriche
Ad2 Architekten
© Herta Hurnaus



Paläon, Allemagne
Holzer Kobler Architekturen
© Jan Bitter

Avantages d'une façade mur-rideau avec ventilation arrière ALUCOBOND®

Durabilité / Rentabilité

- Conservation et augmentation de la valeur des bâtiments sur le long terme
- Coûts de durée de vie bas car très peu d'entretien et de maintenance nécessaires
- Faible vulnérabilité des systèmes de façades murs-rideaux avec ventilation arrière
- Possibilité de réutilisation et de réintroduction dans le circuit de matériaux
- Facilement démontable
- Reprise de la sous-construction lors de la rénovation de bâtiments existants

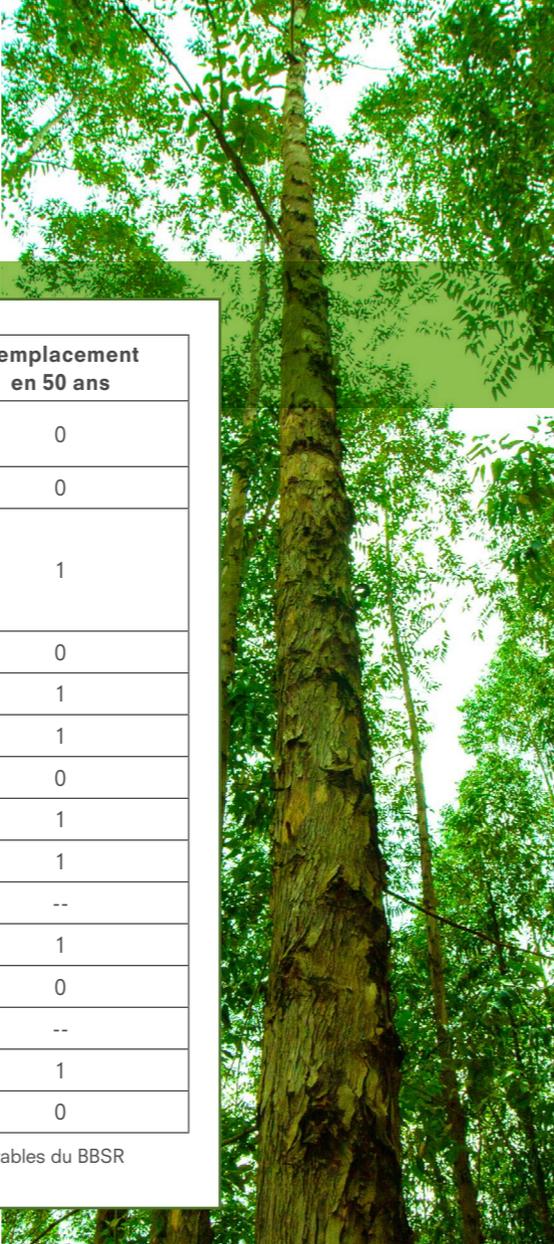
Efficacité énergétique

- L'utilisation des systèmes ALUCOBOND® innovants (par ex. easy fix) peut réduire la valeur U d'env. 25 % et la sous-construction en aluminium d'env. 45 %.
- Protection contre l'entrée de chaleur dans le bâtiment en été, protection contre la pénétration du froid et la perte de chaleur en hiver
- Température ambiante optimale, comportement à la diffusion de vapeur avantageux (pas de condensation)



1969 Réalisation du premier petit projet de façade :
C&A Brenninkmeyer à Leverkusen, Allemagne –
un revêtement très simple avec des panneaux non formés





Matériau	Durée de vie en années conformément au BNB*	Remplacement en 50 ans
Matériau composite à base d'aluminium ALUCOBOND®	≥ 50	0
Matériau plein en aluminium	≥ 50	0
Système composite d'isolation contre la chaleur : Panneaux isolants en laine minérale, polystyrène, polyuréthane, fibres de bois, panneaux légers en copeaux de bois, panneaux en liège	40	1
Fibrociment	≥ 50	0
Enduit acrylique	30	1
Acier galvanisé	30	1
Parement en verre	≥ 50	0
Panneaux synthétiques en polycarbonate	30	1
Panneaux en résine composite (HPL)	30	1
Panneaux en laine de verre	Pas de données	--
Enduit sur couche de base poreuse	40	1
Panneaux en céramique	≥ 50	0
Béton renforcé de fibres de verre	Pas de données	--
Bois résineux non traité	30	1
Pierre naturelle	≥ 50	0

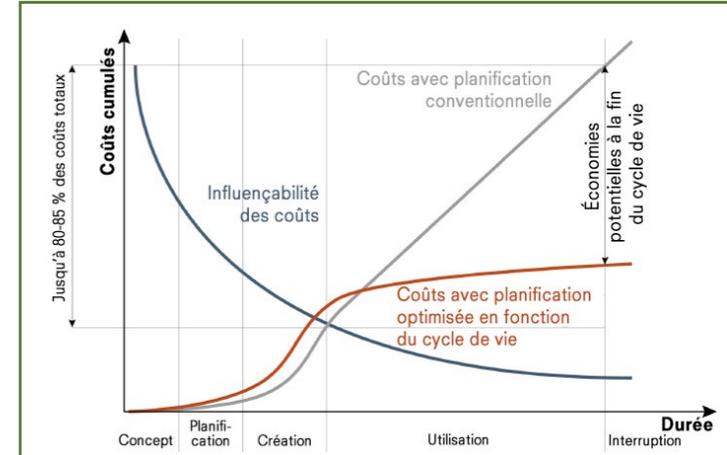
* (système allemand d'évaluation de construction durable) Système d'évaluation des constructions durables du BBSR (institut allemand de recherche en construction, urbanisme et paysage)

ALUCOBOND® a obtenu une déclaration environnementale de produit (EPD) conformément aux normes internationales ISO, certifiant d'une durée de vie de 70 ans.

Quels coûts prévoir pendant l'exploitation d'un bâtiment ?

Une planification préalable permet de réaliser d'importantes économies pendant toute la durée d'utilisation du bâtiment. Pour pouvoir chiffrer et évaluer ces économies, l'instrument de calcul des coûts du cycle de vie (en anglais Life Cycle Cost Analysis – LCCA) a été mis au point. Il s'agit de déterminer les coûts engendrés par un bâtiment pendant son cycle de vie. Le bon choix du matériau et du système de façade a une influence positive sur les coûts totaux pendant toute la durée d'utilisation. Ce choix contribue également à une utilisation durable du bâtiment.

Grâce à l'utilisation de systèmes de laque fluoropolymère de qualité, (par ex. PVDF/FEVE), ALUCOBOND® est extrêmement résistant aux intempéries, aux rayons du soleil et à la saleté. Si nécessaire, la surface peut être très bien nettoyée par des moyens simples.



* Jones Lang LaSalle (2008) : Green Building – Durabilité et préservation dans le secteur immobilier, éd.: Jones Lang LaSalle, 2008
Vous trouverez plus d'informations dans le guide [Nachhaltiges Bauen](#) (« Construction durable ») du Ministère fédéral allemand de l'Intérieur, des Travaux publics et de la Patrie.

ALUCOBOND® garantit une évolution très positive des coûts pendant la phase d'utilisation du bâtiment :

- Aide à la planification grâce à des outils et prestations de services intelligents
- Utilisation du système de façade mur-rideau avec ventilation arrière, efficace sur le plan énergétique
- Moins de ressources utilisées (également moins de machines nécessaires), traitement simple et efficace des panneaux ALUCOBOND®
- Réduction des déchets grâce à une utilisation efficace des panneaux
- Intervalles de nettoyage très longs



Démantèlement et recyclage

Démantèlement d'une façade ALUCOBOND®

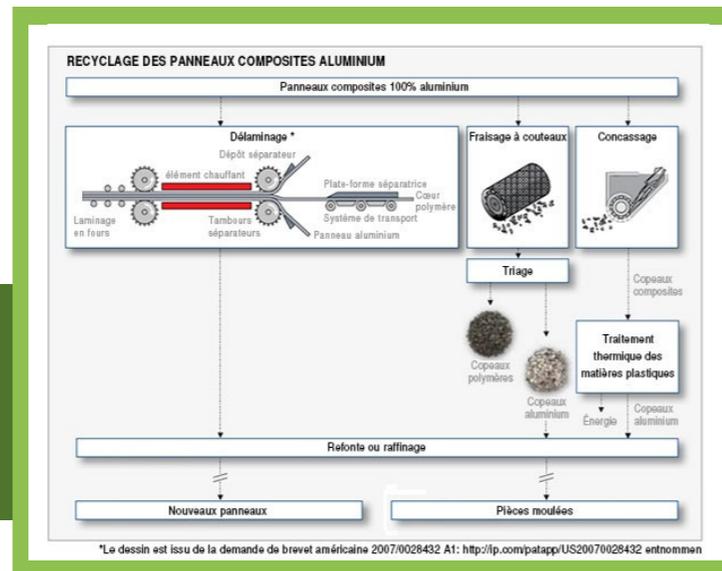
Une façade ALUCOBOND® est rentable jusqu'au dernier jour de son utilisation.

Tous les composants des façades mur-rideau avec ventilation arrière, y compris ALUCOBOND®, peuvent être démontés facilement et par type, avant d'être réintroduits dans le circuit de matériaux.

ALUCOBOND® peut être recyclé à 100 %, c'est à dire que le noyau et les tôles aluminium retournent au circuit de matériaux et sont réutilisés pour produire de nouveaux matériaux. Il s'agit ici de la grande valeur matérielle de

l'aluminium, la plus incitative pour la revalorisation en termes d'économie. L'aluminium est recyclable à l'infini, sans jamais perdre ses propriétés. La fonte des déchets d'aluminium ne consomme qu'environ 5 % de l'énergie nécessaire à sa fabrication primaire.

Aujourd'hui, au moins 90 % d'ALUCOBOND® sont déjà réintroduits dans le circuit de matériaux, sans dégradation. Une façade ALUCOBOND® peut donc être considérée comme un stock de matériaux passif sur le bâtiment, qui générerait des rendements supplémentaires à la fin de sa durée d'utilisation, tout en préservant les ressources.



Certifications des bâtiments

Certification des bâtiments dans le monde

La certification des bâtiments est un outil établi dans le monde entier, qui sert à évaluer et promouvoir une construction durable.

Les systèmes internationaux suivants s'appliquent pour ces certifications :



DGNB

(Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – Société allemande pour la construction durable)
Certifications : bronze, argent, or, platine
www.dgnb.de



LEED®

(Leadership in Energy and Environmental Design)
Certifications : Certified, Silver, Gold, Platinum
www.usgbc.org



BREEAM®

(Building Research Establishment Environmental Assessment Methodology)
Certifications : Pass, Good, Very Good, Excellent, Outstanding
www.breeam.org



HQE™

(Haute Qualité Environnementale)
Certifications : Pass, Good, Very Good, Excellent, Exceptional
www.behqe.com



Projets ALUCOBOND® certifiés dans le monde entier



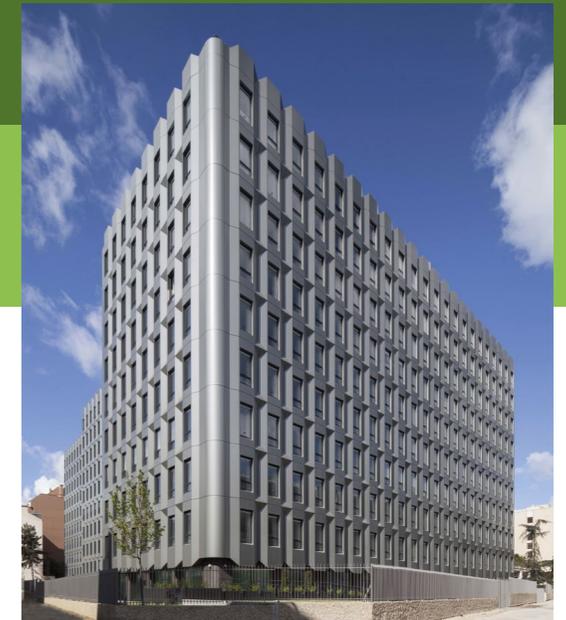
**Hôtel 25hours
à Düsseldorf, Allemagne**
DGNB Certificat or
ALUCOBOND® A2 Anthracite Grey,
Anodized Look C32 + C0/EV1
© Andreas Horsky



**BskyB Believe in Better Centre
à Londres, Grande-Bretagne**
BREEAM® Certificat Excellent
ALUCOBOND® PLUS Sunrise Silver Metallic
© Simon Kennedy



**Orona
à Hernani, Espagne**
BREEAM® Certificat Excellent &
LEED® Certificat Gold
ALUCOBOND® naturAL Reflect
© Agustín Sagasti



**Chevaleret
à Paris, France**
NF HQE™ Certificat Excellent &
BREEAM® Certificat Very Good
ALUCOBOND® Grey Metallic
Architectes Archigroup (renovation) / Novarina
© Milène Servelle

Partenariats et associations

Vous retrouverez
notamment des informations
sur ALUCOBOND®
sur le navigateur de la DGNB :
[www.dgnb-navigator.de/
Company/Products/3AC](http://www.dgnb-navigator.de/Company/Products/3AC)

et sur Building Material Scout :
www.building-material-scout.com



VIEW
à Paris, France

NF HQE™ Certificat Exceptional &
BREEAM® Certificat Excellent
ALUCOBOND® PLUS naturAL Line
© Baumschlager Eberle Architekten &
Ooshot



NuOffice
à Munich, Allemagne

LEED® Certificat Platinum
ALUCOBOND® PLUS Royal Cedar
© Hubert Haupt Immobilien Holding e.K. & Katzer



ALUCOBOND®



3A Composites GmbH
Alusingenplatz 1
78224 Singen, Allemagne
Téléphone +497731 - 941 2060
info@alucobond.com
www.alucobond.com



EVOZOME DESIGN

Ecological materials

Origin: Germany

ALUCOBOND

The main advantages of Alucobond

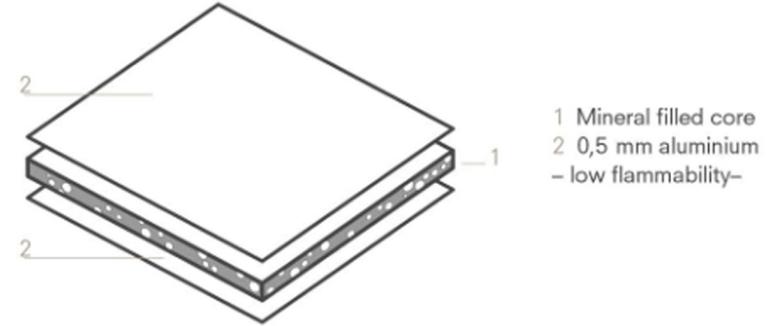
- sustainable construction quality
- highest creative standards
- panels are flame-retardant and non-combustible
- not releasing environmentally hazardous substances at any point
- fully recyclable and can be returned to the material cycle.

CONSTRUCTION

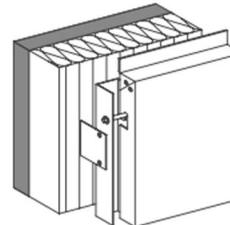
ALUCOBOND® convinces with a multitude of simple processing and installation options. The material can be sawn, milled, folded and bent using the standard tools of metal and façade builders. It can either be riveted or screwed on to the substructure, or else installed as a suspended cassette. On top of this, the aluminium composite panel is available in flame-retardant and non-combustible versions to meet the building's fire safety requirements of the respective country.

SUSTAINABILITY

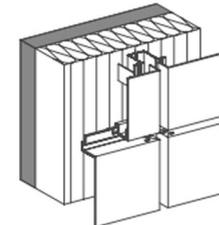
Goal is to meet the most stringent economic, social and ecological demands. ALUCOBOND® composite panels do not release environmentally hazardous substances at any point in their life cycle. After many years of use, they remain fully recyclable and can be returned to the material cycle. The requirements of current energy guidelines can easily be met with ALUCOBOND® and a rear-ventilated façade.



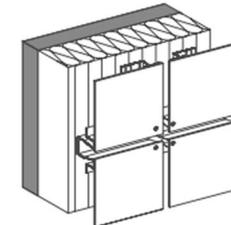
TRAY PANELS
suspended on stainless steel bolts
for vertical panel layout



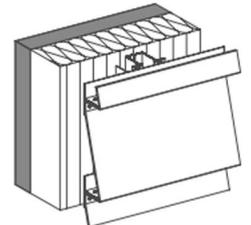
TRAY PANELS SZ 20
tongue and groove design /
horizontal panel layout



RIVETED / SCREWED
on omega carrier section for vertical
panel layout



RIVETED WEATHER BOARDING
on aluminium substructure



ALUCOBOND® composite panels can also be used with wooden substructure. Canopies and soffits can be realized with ALUCOBOND® as well. For more technical information, please contact our technical service.

Origin: Austria

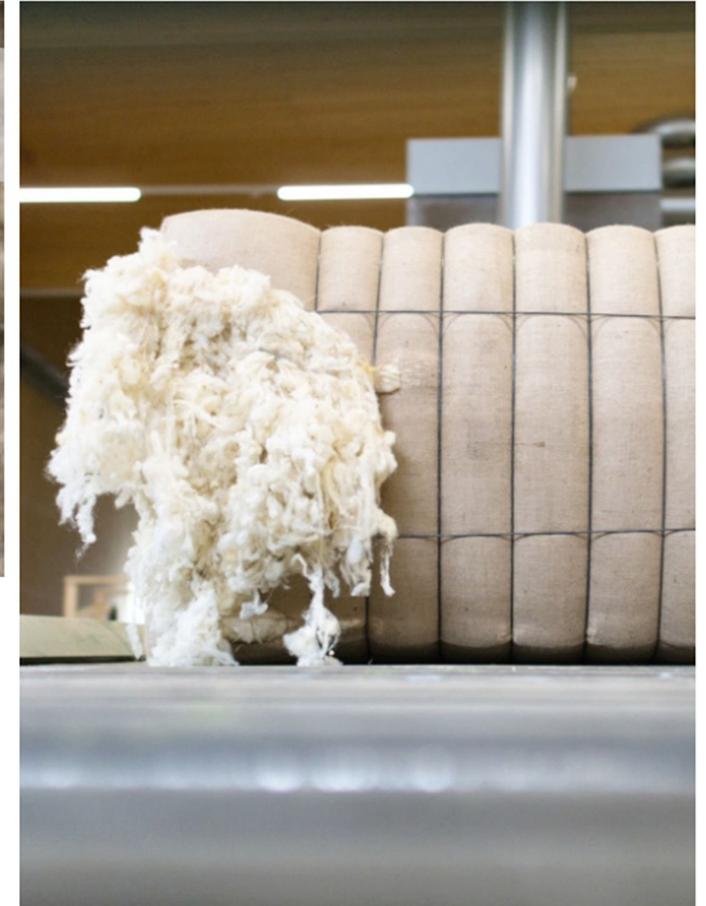
SHEEP WOOL Sustainable, healthy, unique

The main advantages of sheep wool

- most recycled and re-useable fibres in the world
- innovational
- sustainable, renewable and compostable.

Lehner Wool is the specialist for 100% sheep wool. Their great strength lies in knowledge of the special properties of sheep's wool and the purely mechanical processing of this versatile natural product. Their common thread leads from concentration on the core competence of virgin sheep's wool to the courage to experiment and the prudent development of new markets.

Lehner Wool is characterised not only by the agility of a traditional handicraft business, but also by the human qualities of an organically grown family business. Through constant change, we always strive to adapt to new markets and environments and to seize new opportunities.



Indoor air

Sheep's wool has the unique ability to filter pollutants and irritants from the room air and neutralize them sustainably. This ensures a pleasant and healthy indoor climate.



Acoustics

Due to the sound-absorbing properties of sheep's wool, Silentum acoustic felts audibly improve the room acoustics. Reverberation times are reduced, unpleasant sound is muffled.



Sustainability

The production from pure new sheep's wool ensures the highest quality and sustainability. Virgin sheep's wool, as a renewable raw material, makes a positive contribution to environmental protection.



Room design

With a wide variety of colours and different combination options, Silentum acoustic products offer almost unlimited design variations: from design elements to full surfaces. Available in a range of colours.



Sustainable

100% recyclable



Made in

Austria



International

worldwide export



6000 QM

production area



600 tons

sheep wool / year



Wool-Technology

centre Austria

Origin: Netherland

MAGOXX BOARD

The main advantages of the Magoxx board

- fireproof
- sustainable
- cost Efficient
- high Quality
- endless applications

MAGOXX® Magnesium Oxide boards are fireproof (Classification A1) and sustainable (50% lower carbon footprint and 100% recyclable). MAGOXX helps you reduce costs and efforts of your building process for new constructions, interior constructions, modular building and renovation projects.

All Magoxx products are tested according to the European directives that apply in the field of safety, health and the environment. MAGOXX Plates are non-combustible (class A1). When applied correctly, a 9 mm MAGOXX Sheet can easily achieve fire resistance for more than 60 min (according to EN 1364-1: 2015).

In addition to all the initiatives already taken to make cement and concrete more environmental friendly and which are described in several articles, we offer a greener alternative, namely: magnesium oxide board materials.

MAGOXX Boards are energy and material efficient. To produce MG oxide you only need the half of temperature of the production of cement and concrete. In conclusion our solution leads directly to a 50% cut off the total amount of CO2 emissions. MAGOXX boards are non-toxic, anti-fungal and free from asbestos and silicates. Moreover, they are 100% recyclable and have a small ecological footprint. Thanks to the “green” properties, this product directly contributes to the sustainability of all projects in which they are used.



MAGOXX®Board is

90⁺

Over 90 minutes
FireProof with our
15mm Board

340^{kg/t}

Over 50% less emission
compared to concrete
and cement (720 kg/t)

7⁺

Active in over 7
European countries



Origin: Serbia

ECOLOGICAL WATERPROOF PANELS

The main advantages of the waterproof eco board

- water resistance
- 100% ecologically healthy board
- high shape stability
- excellent workability using common tools
- simple fixing using classic outer material
- excellent mechanical and physical properties - low weight, favorable price
- excellent thermal insulation properties

Waterproof EKO panels are a building material **consisting of pressed pieces of recycled tetrapak**. They meet extremely high requirements in terms of shape stability, homogeneity and minimal changes in properties, providing excellent opportunities for modern construction and a whole range of other types of application.

Waterproof EKO boards can be used in both indoor and outdoor conditions, and in contrast to previous board materials, no adhesives are used in the production process, so the product is 100% ecological .



Characteristics of ECO Board

Waterproof eco boards meet extremely high requirements in terms of shape stability, homogeneity and minimal changes in properties. They provide excellent opportunities for modern construction, as well as a whole range of other types of application.



Superior technical properties

excellent mechanical and physical properties - low weight, favorable price.



Water resistance

The highest level of water resistance in all conditions.



Excellent thermal insulation properties

Enables a high level of thermal insulation in buildings.



High shape stability

Durability, stability and resistance to external influences.



EURL La Tanière à Mémé

Les Charreyres, 38650 Saint Andéol
 Tel : 06.85.18.86.37 / 04.76.34.11.01
sentier.sylvain@gmail.com

Adresse facturation

Adresse livraison

Devis n°2025
dôme géodésique fréquence 4 diamètre 8m (49,5m2)

Éléments principaux	Prix en € HT	Qté
1 structure dôme géodésique diamètre 8 sans connecteur ossature pin douglas raboté	5 191,00 €	1
toile extérieure 3i m1 550g/m2 coton polyester marron	8 232,00 €	1
options dôme	Prix en € HT	quantité
toiles		
toile transparente sur mesure (pvc cristal)	sur dessin	non coté
plue value toile vert forêt (sombre)	549,00 €	non coté
ouverture triangulaire d'aération (fermeture zip)	310,00 €	non coté
moustiquaire pentagone sommital	192,00 €	non coté
rideaux occultants	sur dessin	non coté
isolation		
isolation laine thermoliée 50mm	2 463,00 €	1
isolation laine thermoliée 100mm	3 281,00 €	non coté
toile intérieur coton (face visible isolation) 2i 280g	1 915,00 €	1
isolation sas et chapeau	375,00 €	1
Lambris épicea non traité rang 1	895,00 €	non coté
sortie poele		
sortie de poele latérale étanche silicone dia 101 à 209 mm pour tuyau isolé	291,00 €	non coté
planchers		
plancher isolé styrodur 40mm, parquet pin non traité, solivage pin douglas 4X15cm, (mise à niveau terrain à votre charge)	4 493,00 €	1
plancher démontable: parquet 3 plis épicea non traité isolation 40 mm, solivage pin douglas (6 parties)	5 620,00 €	non coté
menuiseries		
sas entrée hexagonal (ossature menuiserie + toile)	450,00 €	1
Cloison séparation Lit / sdb (inclus lambris sapin thermo-traité brossé)	sur dessin	non coté
porte enroulable isolée (tissu)	371,00 €	non coté
porte bois + triangles toilés / isolés	1 784,00 €	non coté
porte simple vitrage + fixe triangles simple vitrage	2 254,00 €	1
porte double vitrage + fixe triangles double vitrage	3 602,00 €	non coté
fenetre + fixe triangles avec ouvrant oscillo-battant (double vitrage)	3 855,00 €	non coté
installation électrique		
Forfait standard (a affiner si besoins spécifiques):	1 950,00 €	non coté
tableau électrique 8 emplacements: interdif 30mA, 2 disj 16A, 1 disj 10A		
4 spots led encastrés dans le plancher		
4 prises 16A encastrer dans le plancher		
1 ligne lumineaire sommitale		
1 prise d'arrivée extérieur		
transport et montage		
transport par nos soins:	0,85€/ km X aller/retour	non coté
montage par nos soins : €/dôme	1 200,00 €	1
fraîs hébergement - restauration	350,00 €	1
Total options:	13 500,00 €	
total HT	26 923,00 €	
TVA à 20%	5 384,60 €	
Total TTC		32 307,60 €

Devis n°2025
dôme géodésique fréquence 4 diamètre 8m (49,5m2)
00/01/1900

Prix transport : valable 1 mois

Délai de fabrication :

Validité du devis : 1 mois

Toute commande applique l'adhésion aux conditions de vente visibles sur le site www.domegeodesique-yourte.com

RÈGLEMENT

30% à la commande

40% début travaux atelier

Solde à la livraison

COORDONNÉES BANCAIRES

Caisse d'Épargne Rhône-Alpes

IBAN : FR76 1382 5002 0008 0154 9314 833

BIC : CEPFRPP382

Escompte pour règlement anticipé : 0%

En cas de retard de paiement, une pénalité égale à 3 fois le taux d'intérêt légale sera exigible
(Décret 2009-138 du 9 février 2009)

Pour les professionnels, une indemnité minimum forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement sera exigible
(Décret 2012-1115 du 9 octobre 2012)



www.domegeodesique-yourte.com

**Soutien de Didier Vallverdu,
vice président du Conseil départemental et Maire de Rougemont -le-Château.**



Didier Vallverdu <vallverdu.didier@gmail.com>

À mairiefelon, Jérémy, moi ▾

dim. 23 mars 10:34



 Traduire en français



Bonjour Amandine,

Tu as vraiment tout mon soutien dans la réalisation de tes magnifiques projets, le développement de notre territoire passe aussi par des solutions d'hébergement, traditionnelles ou insolites. Je reste à ta disposition pour tout besoin.

Bien à toi.

Didier Vallverdu

Vice-président du Conseil départemental

Maire de Rougemont-le-Château

ROTHRA Sylvia El

L'Instant Zen Massage

7 bis rue des grands champs

90150 Lagrange

07 87 81 2715

Sylvia.rothra@gmail.com

SIRET : 879 014 546 000 11

A l'attention de Didé Amandine

4 les Ecart

90110 Leval

Lagrange,

Le 19 mars 2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Monsieur, Madame,

J'ai déjà le plaisir de collaborer avec vous en proposant mes massages à un tarif préférentiel aux visiteurs de votre hébergement en roulotte. Cette expérience a démontré l'intérêt du public pour des séjours alliant hébergement atypique et découverte d'activités et de professionnels locaux.

L'extension de votre projet d'hébergements insolites représenterait une formidable opportunité pour renforcer cette dynamique et offrir aux voyageurs une expérience encore plus immersive. Un tel projet contribuerait à augmenter la fréquentation touristique et à valoriser les savoir-faire locaux, notamment les activités de bien-être, de loisirs et de culture.

Je soutiens pleinement votre initiative et serais ravie de continuer à proposer mes prestations aux futurs visiteurs de votre établissement.

Dans l'attente de voir ce projet prendre vie, je vous prie d'agréer, Monsieur, Madame, mes salutations distinguées.

ROTHRA Sylvia



Mme Uhlen Valérie

Restaurant-Traiteur « Le Train des Saveurs »

20b avenue Jean Moulin

90110 Rougemont le château

Letraindessaveurs90@gmail.com

06.61.87.87.58

A l'attention de Mme Didé Amandine

4 les écarts

90110 LEVAL

Le 01/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

Nous avons déjà le plaisir de travailler avec vous en accueillant les visiteurs de votre hébergement en roulotte dans notre établissement. Cette collaboration a démontré que votre concept d'hébergement insolite attire une clientèle curieuse de découvrir notre gastronomie locale et soucieuse de consommer des produits du terroir.

L'extension de votre projet permettrait d'accroître la fréquentation touristique et de donner encore plus de visibilité aux restaurateurs locaux. Nous sommes convaincus que cette initiative participera activement à la dynamisation de l'économie locale et au rayonnement de notre région.

Nous serions ravis de poursuivre cette collaboration et de proposer des expériences culinaires adaptées à vos futurs visiteurs.

Dans l'attente de voir ce projet prendre vie, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Mme Valérie Uhlen



LE LUTIN MALICIEUX
CHAVEY Géraldine
5 place de l'église
90110 ROUGEMONT-LE-CHATEAU
Tél: 03 84 23 08 49
N° Siret : 441 379 591 00013

À l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date : 8 avril 2025

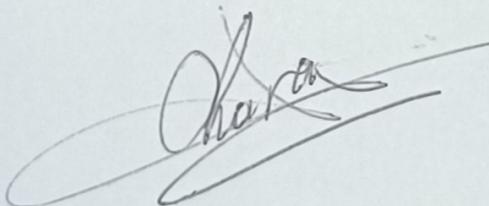
Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

Travaillant déjà avec vous dans le cadre de votre hébergement en roulotte, nous avons pu constater l'intérêt croissant du public pour ce type d'hébergement atypique. Votre projet d'extension représente une formidable opportunité pour dynamiser encore plus notre territoire et renforcer les synergies entre les acteurs locaux.

Ce développement permettrait d'attirer de nouveaux visiteurs, de mettre en avant nos savoir-faire et de favoriser le commerce de proximité. Nous sommes convaincus que cette initiative bénéficiera à l'ensemble des professionnels locaux et nous nous réjouissons de pouvoir y contribuer.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.



Boucherie Prévot
Mme Prévot Isabelle
7 rue Jean Moulin
90110 Rougemont le Château
0384230369

A l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date : 02/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

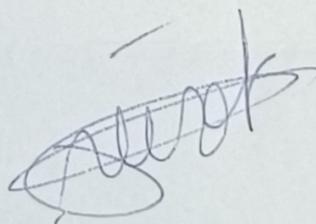
Madame Didé,

En tant que commerçante locale spécialisée dans la viande et charcuterie de la Boucherie Prévot, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement en produits alimentaires de votre hébergement en roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, l'expression de mes salutations distinguées.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Isabelle Prévot', written over a horizontal line.

Restaurant Trattoria Fancello
13 rue Meyenberg
68290 Masevaux-Niederbruck
0389388338

À l'attention de Mme Didé
4 Les écarts
90110 Leval
0679124795

Date : 03/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame Didé,

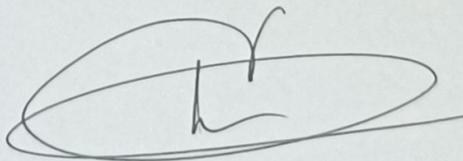
Nous avons déjà le plaisir de travailler avec vous en accueillant les visiteurs de votre hébergement en roulotte dans notre établissement. Cette collaboration a démontré que votre concept d'hébergement insolite attire une clientèle curieuse de découvrir notre gastronomie locale et soucieuse de consommer des produits du terroir.

L'extension de votre projet permettrait d'accroître la fréquentation touristique et de donner encore plus de visibilité aux restaurateurs locaux. Nous sommes convaincus que cette initiative participera activement à la dynamisation de l'économie locale et au rayonnement de notre région.

Nous serions ravis de poursuivre cette collaboration et de proposer des expériences culinaires adaptées à vos futurs visiteurs.

Dans l'attente de voir ce projet prendre vie, je vous prie d'agréer, Madame, mes salutations distinguées.

Mr. Fancello
Sebastien



Boulangerie La Rougemontoise
Mr Cuenat Jacky
5 rue Jean Moulin
90110 Rougemont le Château
0384230091

A l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date : 02/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame Didé,

En tant que commerçant local spécialisé dans le pain de la boulangerie La Rougemontoise, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement en produits alimentaires de votre hébergement en roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, l'expression de mes salutations distinguées.



Le 02/04/2025

Stemmelen Armelle
Ferme Equestre de la Forge
13 rue de Lamadeleine
90170 Etueffont
06.84.83.53.56
fedelaforge@gmail.com

À l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

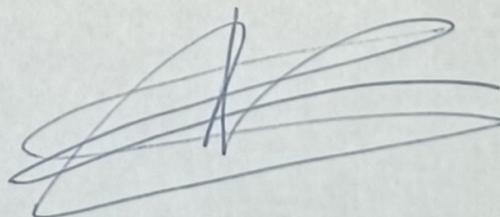
Nous avons déjà le plaisir de travailler avec vous dans le cadre de votre hébergement en roulotte, en proposant des activités de plein air à vos visiteurs. De plus vous accueillez régulièrement nos randonneurs avec leur âne bâté, lors de leur itinérance. Cette collaboration a démontré l'intérêt de l'offre que vous développez et son potentiel pour dynamiser le tourisme local.

L'extension de votre projet avec de nouveaux hébergements insolites permettrait de renforcer l'attractivité de notre territoire et d'accueillir encore plus de visiteurs en quête d'expériences authentiques. Cela serait une belle opportunité pour valoriser notre savoir-faire et proposer des séjours complets mêlant hébergement et découverte du patrimoine naturel et culturel local.

Nous soutenons pleinement votre initiative et serions ravis de poursuivre cette collaboration en intégrant nos activités à votre projet.

Dans l'attente de voir votre projet se concrétiser, je vous prie d'agréer, Madame, mes salutations distinguées.

Stemmelen Armelle



Emilie CHALONS
LUSOLIA Equithérapie
4 Rue de Saint Nicolas
90110 ROUGEMONT-LE-CHATEAU
lusolia.equitherapie@gmail.com
0685300965

À l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date : 01/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

Nous avons déjà le plaisir de travailler avec vous dans le cadre de votre hébergement en roulotte, en proposant des activités de plein air à vos visiteurs. Cette collaboration a démontré l'intérêt de l'offre que vous développez et son potentiel pour dynamiser le tourisme local.

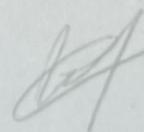
L'extension de votre projet avec de nouveaux hébergements insolites permettrait de renforcer l'attractivité de notre territoire et d'accueillir encore plus de visiteurs en quête d'expériences authentiques. Cela serait une belle opportunité pour valoriser notre savoir-faire et proposer des séjours complets mêlant hébergement et découverte du patrimoine naturel et culturel local.

Nous soutenons pleinement votre initiative et serions ravis de poursuivre cette collaboration en intégrant nos activités à votre projet.

Dans l'attente de voir votre projet se concrétiser, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Emilie Châlons

Lusolia Equithérapie





Baptiste JEANDEL
Musicien, musicothérapeute
10 rue de la Bavière
90110 Rougemont-le-château
ecrireabaptiste@gmail.com
06 66 63 62 28
SIRET : 515 117 257 000 37

Mme Amandine Didé

Le Mond'Idéal

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

J'ai déjà le plaisir de collaborer avec vous en proposant mes activités aux visiteurs de votre hébergement en roulotte. Cette expérience a démontré l'intérêt du public pour des séjours alliant hébergement atypique et découverte d'activités locales.

L'extension de votre projet d'hébergements insolites représenterait une formidable opportunité pour renforcer cette dynamique et offrir aux voyageurs une expérience encore plus immersive. Un tel projet contribuerait à augmenter la fréquentation touristique et à valoriser les savoir-faire locaux, notamment les activités de bien-être, de loisirs et de culture.

Je soutiens pleinement votre initiative et serais ravi de continuer à proposer mes prestations aux futurs visiteurs de votre établissement.

Dans l'attente de voir ce projet prendre vie, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations distinguées.

Fait à Rougemont-le-Château, le 29 mars 2025

Baptiste JEANDEL

CAJA'PIZZA
ROUGEMONT LE CH

LE MOND' IDEAL
LEVAL

le 7 Avril 2025, A Rougemont

Objet : lettre de soutien au
projet d'hébergement insolite

Madame,

Nous avons déjà le plaisir de travailler avec vous en accueillant les visiteurs de votre hébergement en Roulotte.
Cette collaboration a démontré que le concept d'hébergement insolite que vous proposez attire une clientèle curieuse de découvrir notre gastronomie locale et soucieux de consommer des produits du terroir.

L'extension de votre établissement permettrait d'accroître la fréquentation touristique & de donner encore plus de visibilité aux restaurants locaux.

Nous sommes convaincus que ce projet participera activement à la dynamisation de l'économie locale & du rayonnement régional -

Nous serions ravis de poursuivre cette collaboration & de proposer des expériences culinaires adaptées à votre clientèle.

En espérant que ce projet se réalise, je vous prie d'agréer,
Madame, nos sincères salutations

CAJA'PIZZA

Caja'Pizza
46 rue de Masevaux
90110 ROUGEMONT LE CHATEAU
Siret: 513 519 843 00025

M. AUDLAVER Julien
Ferme la Palouse.
2 Rue des erives
92170 ANTOULEY.

Mme DIOË Amélie
de Nord'ideal

Objet: lettre de soutien.

Antouley,
le 8 avril 2025.

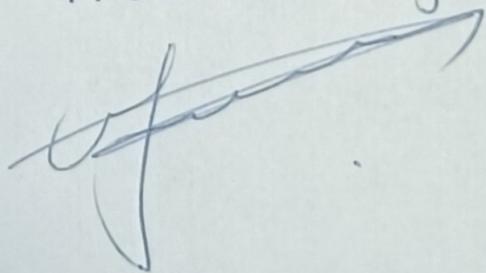
Madame, Monsieur,

Par la présente, j'apporte mon soutien à Mme DIOË
concernant son projet d'hébergement insolite dans
notre territoire

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier
notre collaboration afin de mettre encore
davantage en avant les produits locaux et
le circuit court

Veillez recevoir, Madame, Monsieur nos salutations
respectueuses,

Ferme la Palouse
AUDLAVER Julien



Moulin Thuriot
2 rue du Moulin
90150 Bethonvilliers
0384238715

A l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date : 16/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame Didé,

En tant que commerçant local spécialisé dans la fabrication artisanale et la vente de farine au Moulin Thuriot, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement en produits alimentaires de votre hébergement en roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, l'expression de mes salutations distinguées.

SARL THURIOT

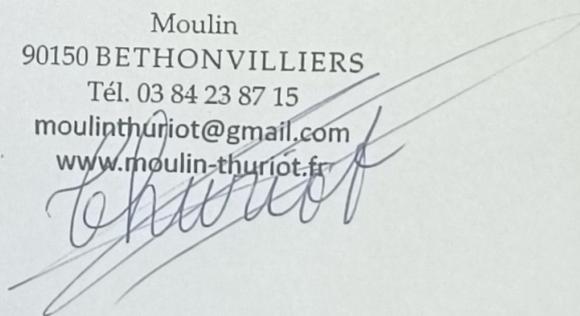
Moulin

90150 BETHONVILLIERS

Tél. 03 84 23 87 15

moulinthuriot@gmail.com

www.moulin-thuriot.fr



LACHAMBRE Amélie
Les gâteaux d'Amélie
7, rue de la brosse
90170 PETITMAGNY
06.30.42.21.30
contact@mesgateauxdamelie.com

À l'attention de Mme DIDÉ Amandine
4, les écarts
90110 LEVAL

Le 26/03/2025

Objet: Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame,

En tant que Les gâteaux d'Amélie, entreprise locale spécialisée dans la biscuiterie - pâtisserie, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement de biscuits dans votre hébergement de roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer Madame, l'expression de mes salutations distinguées.

LACHAMBRE Amélie
Les gâteaux d'Amélie



LE BIAU POTAGER

51 bis grande rue

90150 REPPE

03.84.23.83.44

info@biaupotager.fr

À l'attention de Mme Didé Amandine

4 les écarts

90110 Leval

Date : 02/04/2025

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

Madame, Monsieur,

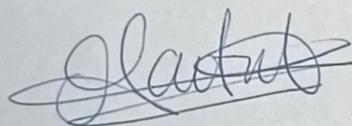
En tant que co-gérante du Biau Potager, maraîcher biologique depuis 1989 à Reppe, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement en produits alimentaires de votre hébergement en roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Justine Martin



S.N.C. LE BIAU POTAGER

51 bis, grande Rue

90150 REPPE

Tél. 03 84 23 83 44

Capital social : 1500 €EUROS

Lieu de juridiction : BELFORT

RCS Belfort 422 852 046

SIRET 422 852 046 00024

Fromagerie Tréwillers
2 rue de Lasbordes
68780 Soppe le Bas
03 89 82 38 06

A l'attention de Mme Didé Amandine
4 les écarts
90110 Leval

Date :

Objet : Soutien au projet d'hébergements insolites

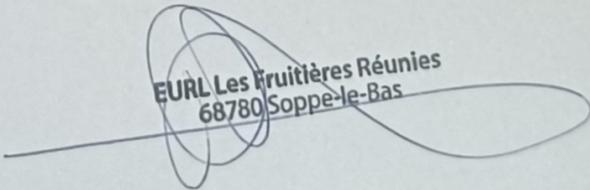
Madame Didé,

En tant que Fromagerie Tréwillers et commerçant local spécialisé dans le fromage, je tiens à vous faire part de mon soutien à votre projet d'hébergements insolites sur notre territoire.

Nous collaborons déjà avec vous pour l'approvisionnement en produits alimentaires de votre hébergement en roulotte, et nous avons pu constater l'impact positif qu'un tel concept apporte à notre territoire. L'extension de votre projet ne pourrait que renforcer cette dynamique locale et permettre aux commerces de proximité de bénéficier d'une clientèle supplémentaire.

Nous serions ravis de poursuivre et d'intensifier notre collaboration afin de mettre encore davantage en avant les produits locaux et le circuit court.

Dans l'attente de la concrétisation de votre projet, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.


EURL Les Fruitières Réunies
68780 Soppe-le-Bas

OBSERVATOIRE DE L'INSOLITE

3ème édition

Décembre 2024

Commentaires et analyse

Travail réalisé par le Cabinet Alliances et le Groupe Unic stay
Toute reproduction est interdite et entraînera des poursuites

Pour toute référence à cette étude, **merci de mentionner expressément le Cabinet Alliances et la société UNIC STAY comme propriétaires de ces données.**

04

MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE

22

OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA FRÉQUENTATION

33

INDICATEURS DE CONSOMMATION :
CHIFFRES CLÉS ABRACADAROOM

58

LES CARACTÉRISTIQUES DES CLIENTÈLES

65

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DES
EXPLOITANTS ET DES PORTEURS DE PROJET

LES EXPERTS



**NICOLAS
SARTORIUS**

Fondateur et
gérant de la société
UNIC STAY.



**JULIANA
MALLARD**

Responsable marketing
et communication
chez UNIC STAY.



**DAVID
PAQUET**

Consultant en tourisme
spécialisé en hébergement
insolite et fondateur du
Cabinet Alliances.



**CAROLINE
CHAUD**

Consultante en
développement touristique
chez Cabinet Alliances,
spécialisée sur l'observatoire
et les études de faisabilité
insolite.



**MARCHE FRANCE :
EVOLUTION DE L'OFFRE**

ANALYSE DE L'OFFRE : CADRAGE



CRITÈRES DE SÉLECTION DES SITES :

- **Les sites : des structures professionnelles** dont l'hébergement insolite est une activité marchande
- **Recensement uniquement des hébergements définis comme insolite**
- Modèle constructif, originalité, cadre d'implantation
- Contrôle des doublons par un recensement nominatif

DONNÉES RECENSÉES :

- Recensement départemental, régional et par zone de l'observatoire insolite
- Typologies de modules insolites
- Capacité d'accueil par module et par site
- Niveau de confort de chaque module

CE QUE NOUS AVONS EXCLU POUR LE RECENSEMENT :

- Les chalets sans cadre particulier sur un site ou dans un camping
- Les bateaux de plaisance sans aménagements extérieurs
- Les vans, les caravanes non localisés
- Les maisons, chambres d'hôtes, châteaux
- Les offres de particuliers sans activité ni démarche professionnelle

L'observatoire, créé initialement en 2012 pour suivre l'évolution des cabanes dans les arbres, n'a cessé d'évoluer en 10 ans d'existence. Depuis l'association avec Unic Stay / AbracadaRoom en 2017 et l'ouverture du suivi à toutes les typologies d'hébergements insolites, nous avons pris des orientations méthodologiques pour avoir des données propres à l'hébergement insolite professionnel. Le terme insolite étant attractif, nombreux sont ceux qui détournent l'image pour vendre leur hébergement, c'est pourquoi nous avons décidé de recenser uniquement les sites répondant aux critères suivants :

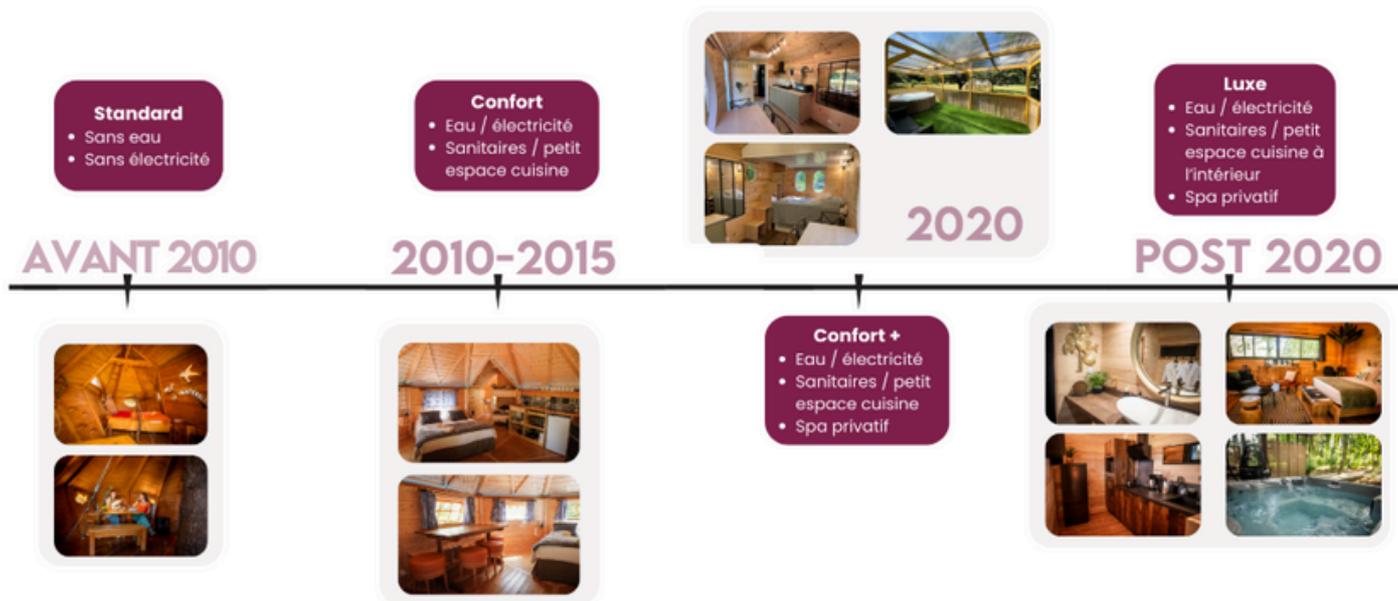
- Des structures d'hébergements **professionnelles** dont l'insolite est une **activité marchande** (principale ou secondaire) : les offres de particuliers sur des sites de commercialisation en ligne sont exclues
- Des hébergements à l'**architecture insolite**, la liste des typologies exclues est explicitée plus haut; par exemple les hébergements légers de loisirs design dans des campings ne seront pas comptabilisés

Le protocole méthodologique ainsi défini, le recensement réalisé permet d'obtenir des analyses géographiques, par typologie, par capacité d'accueil (site et module) et par niveau de confort. Il est régulièrement mis à jour pour intégrer les nouveaux sites, mettre à jour ceux existants et contrôler les doublons.

UNE GRANDE DIVERSITÉ



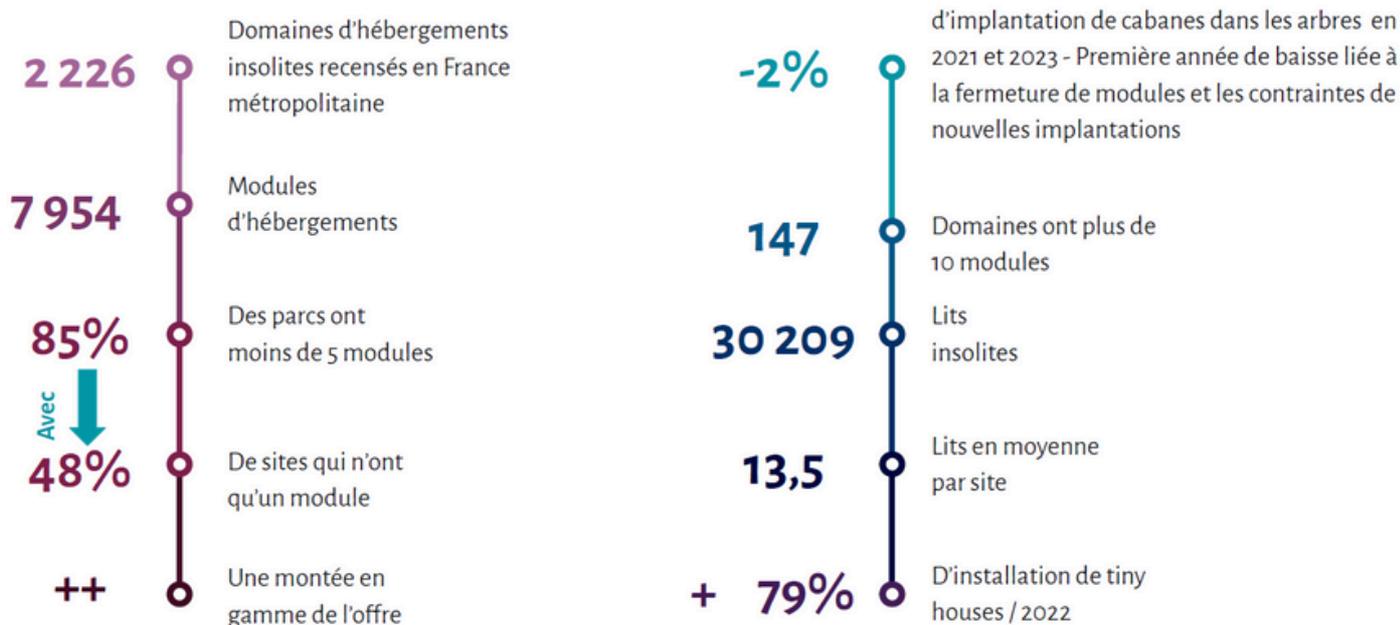
Le marché de l'insolite connaît une **grande diversité** en termes d'offres. En effet, il existe de nombreuses typologies pouvant s'intégrer à la définition "d'insolite". Sur le site AbracadaRoom, on en compte aujourd'hui plus d'une trentaine, mais la seule limite est l'imagination du constructeur.



En 25 ans d'existence, le secteur de l'hébergement insolite a connu de nombreuses évolutions et notamment en matière de confort :

- Au démarrage, une nuit insolite était synonyme de retour à la nature, à des souvenirs d'enfance avec un niveau de confort standard (sans eau, sans électricité) : dormir dans un tipi, une yourte...
- A partir de 2010, le marché s'est tourné sur une offre proposant davantage de confort avec l'eau et l'électricité dans le logement permettant notamment de créer un espace sanitaires,
- Autour de 2020, la notion de bien-être privatif s'est installée avec des équipements de type jacuzzi, bain nordique proposés de manière privative pour les logements
- Récemment, la montée en gamme se confirme avec à la fois une optimisation des espaces de vie mais également une offre globale de services proches du service hôtelier

MARCHÉ FRANCE : DONNÉES GÉNÉRALES



Les chiffres présentés ci-dessus sont une synthèse des principaux indicateurs de l'offre insolite.

Entre 2021 et 2023, l'offre a progressé de :

- 30% en nombre de domaines
- 28% en volume de modules d'hébergement insolite
- 30% en nombre de lits

Pour les **cabanes dans les arbres** dont l'activité est suivie depuis 2012, nous constatons pour la **première fois un très léger recul d'implantation (-2,3%)**. Ceci peut s'expliquer par les coûts engendrés par cette implantation combinés aux contraintes climatiques (sécheresse, tempête) qui limitent les espèces d'arbres compatibles.

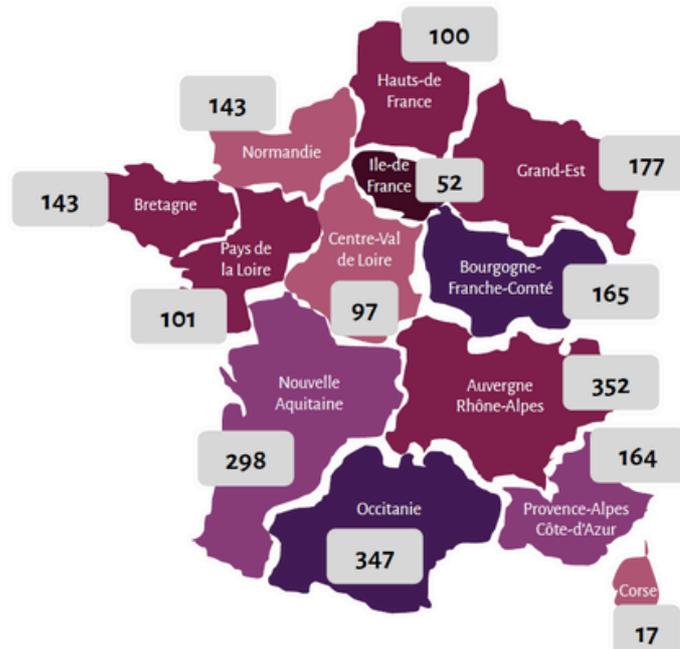
Des parcs qui restent majoritairement de petites tailles (moins de 5 modules) voire de très petites tailles puisque 48% des sites ne proposent qu'un seul module.

Les grands domaines (plus de 10 modules) représentent 6% de l'offre nationale et continuent de progresser (+27%).

La capacité d'accueil par site a augmenté de 5% entre 2021 et 2023.

MARCHÉ FRANCE : ÉVOLUTION DE L'OFFRE

2024 (en nombre de sites)



2 226 sites
d'hébergements insolites
professionnels

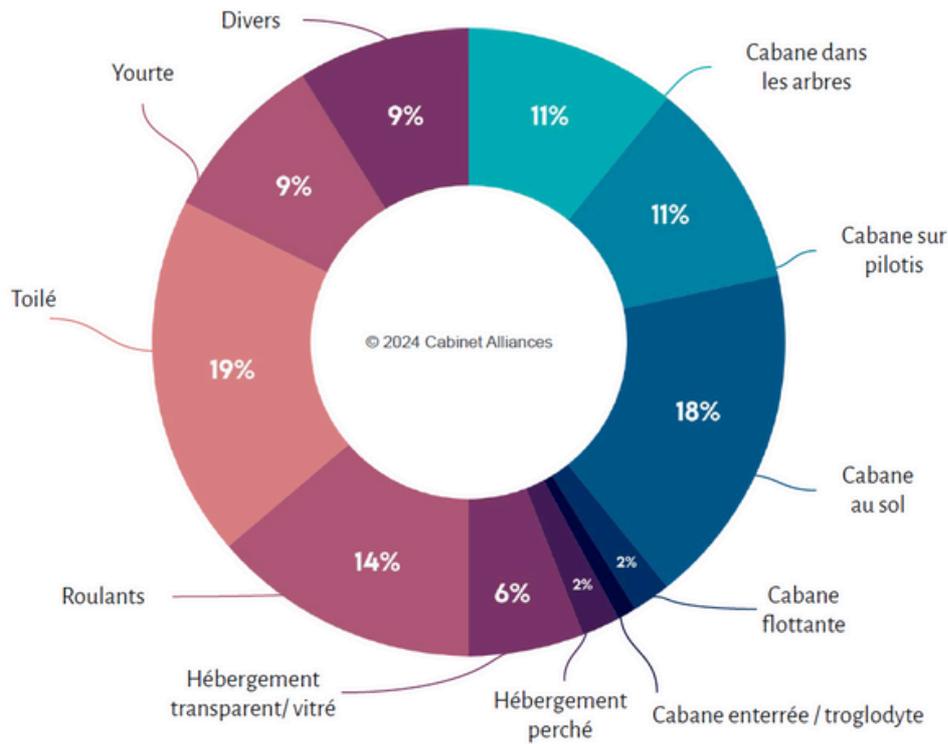
30% de sites
supplémentaires par
rapport à la précédente
édition en 2022

GROUPES
Unic Stay
Cabinet
Alliances 9

Une mise à jour du recensement de l'hébergement insolite réalisée en début d'année 2024 a permis de comptabiliser plus de 2 226 sites en France soit 30% de plus en deux ans.

La progression est moins exponentielle que les précédentes observations. Déjà lors de la précédente édition, nous évoquions la complexité du montage des nouveaux projets. Deux ans plus tard, c'est une tendance qui se confirme avec deux points de blocage principaux : l'urbanisme et l'incompatibilité avec les règlements d'urbanisme et les financements de plus en plus rares.

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR TYPOLOGIE



Les typologies d'hébergements insolites sont variées et sont ici regroupées en grande catégorie :

- Hébergement transparent / vitré = bulle, dôme, zome, pyramide, maison miroir, cube transparent
- Hébergement perché = lov'nid, tente suspendue
- Roulant = tiny house, roulotte
- Toilé = tente lodge, tipi, toilé
- Divers = véhicule, écolodge, tour, pigeonier, inclassable (tous les hébergements unique en leur genre, ne pouvant pas être regroupés dans une catégorie définie)

Les toilés représentent 19% de l'offre et progressent de 3 points depuis la précédente observation.

Ils sont suivis par les cabanes au sol avec 18% et une progression 4 points en deux ans.

La catégorie roulant complète le podium avec 14% de l'offre et conserve sa troisième place.

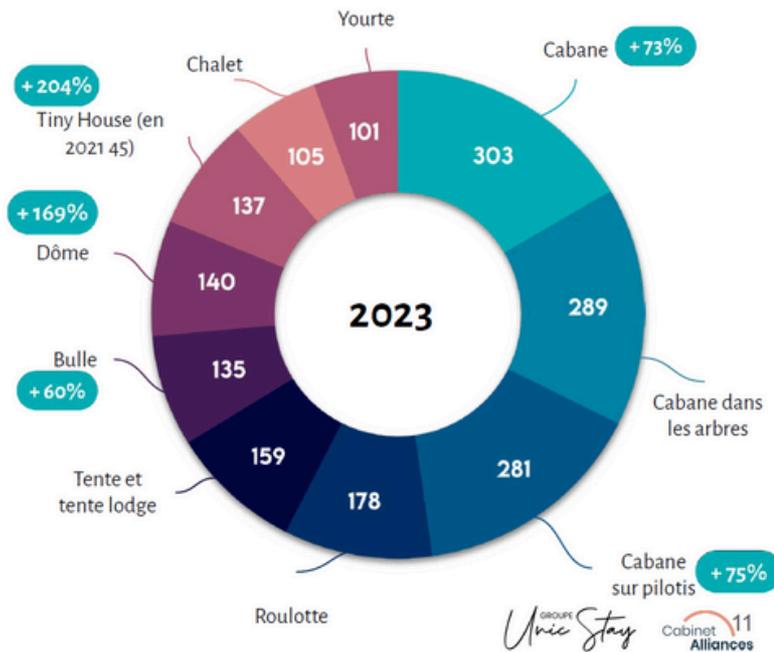
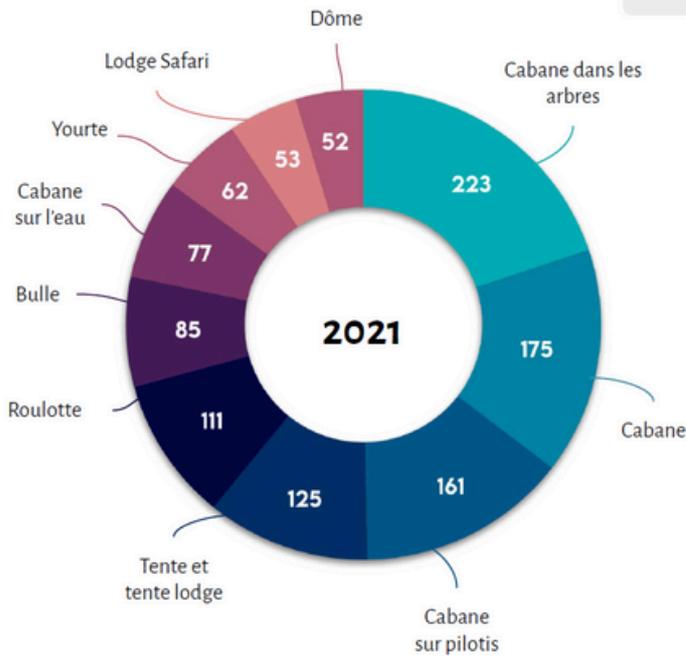
Les cabanes dans les arbres, les cabanes flottantes et les cabanes enterrées / troglodytes sont les trois catégories à avoir perdu du terrain proportionnellement aux autres catégories.

La grande famille "Cabane" représente 32% de l'offre insolite (dans les arbres, perchée, au sol, flottante, enterrée).

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS EN NOMBRE

Par typologie (Top 10)

Sur AbracadaRoom



Évolution des typologies d'hébergements insolites

Les cabanes dans les arbres, longtemps populaires, montrent aujourd'hui des signes d'essoufflement. À l'inverse, les cabanes au sol et sur pilotis connaissent une forte croissance, probablement en raison de contraintes de construction et d'autorisations moindres. De plus, les constructeurs de cabanes dans les arbres se font rares, freinant le développement de cette typologie.

Les tiny houses continuent leur ascension, confirmant la tendance venue d'Amérique du Nord. De grands acteurs comme Parcel, Graine de Tiny et Homnest se renforcent sur le marché, tandis que de nouveaux entrants voient le jour.

Les dômes connaissent une popularité croissante et surpassent les bulles, autrefois en tête. De nouvelles typologies émergent également, comme les A-Frame, cabanes triangulaires inspirées des pays nordiques, avec déjà 26 références sur notre plateforme. Les zones, encore rares, séduisent une clientèle en quête de nouveautés et d'originalité.

L'ÉVOLUTION DE L'OFFRE ENTRE 2019 ET 2022

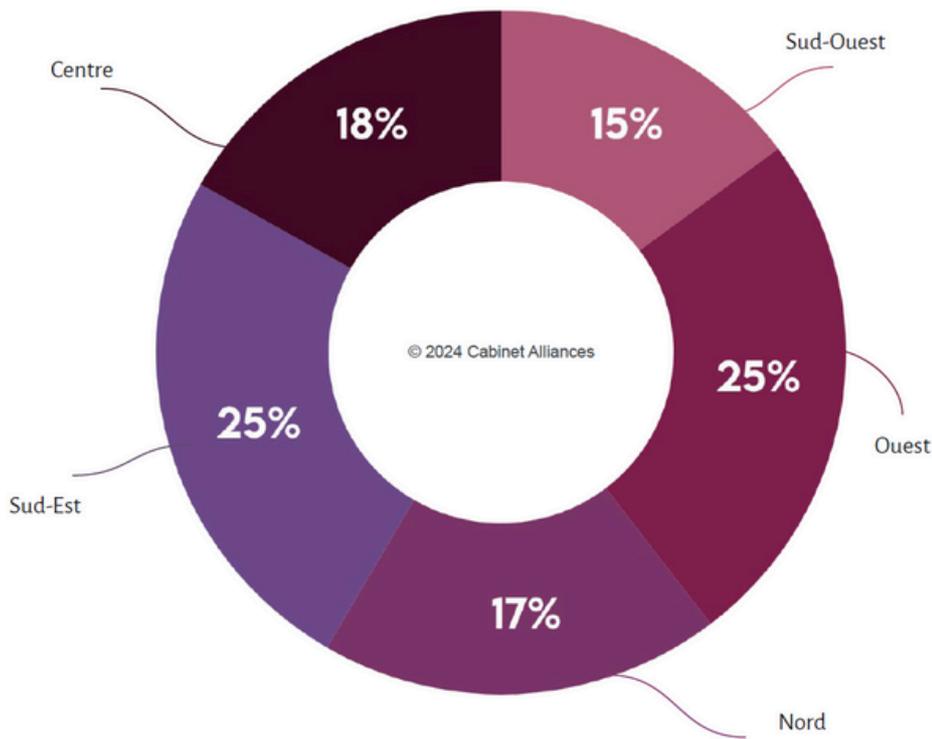


Depuis 2019, l'offre en modules d'hébergements évolue. **Après avoir observé une innovation dans les modules** avec l'arrivée des cabanes flottantes ou des géodômes, depuis quelques années, on assiste davantage à une **modernisation des premiers modules insolites** qui peuvent s'expliquer pour diverses raisons :

- Des problématiques de coûts et des contraintes d'implantation : avec notamment le cas des cabanes dans les arbres dont les coûts et les risques naturels limitent les nouvelles implantations. Elles sont plus facilement remplacées par les cabanes sur pilotis (plus ou moins haut).
- Des designs plus tendances et plus attractifs pour les clients : les tiny houses sont de plus en plus implantées à la place de roulotte tout comme les zômes à la place des dômes ou encore les A-frame à la place des kotas.

L'impact sur la fréquentation n'est pas toujours évidente puisque les taux d'occupation ne sont pas toujours meilleurs sur les modules plus modernes.

RÉPARTITION DES MODULES INSOLITES PAR SECTEUR



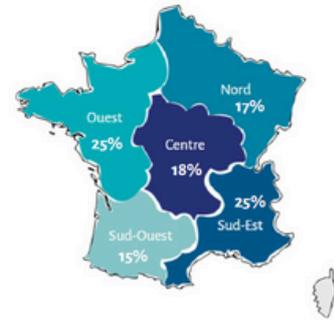
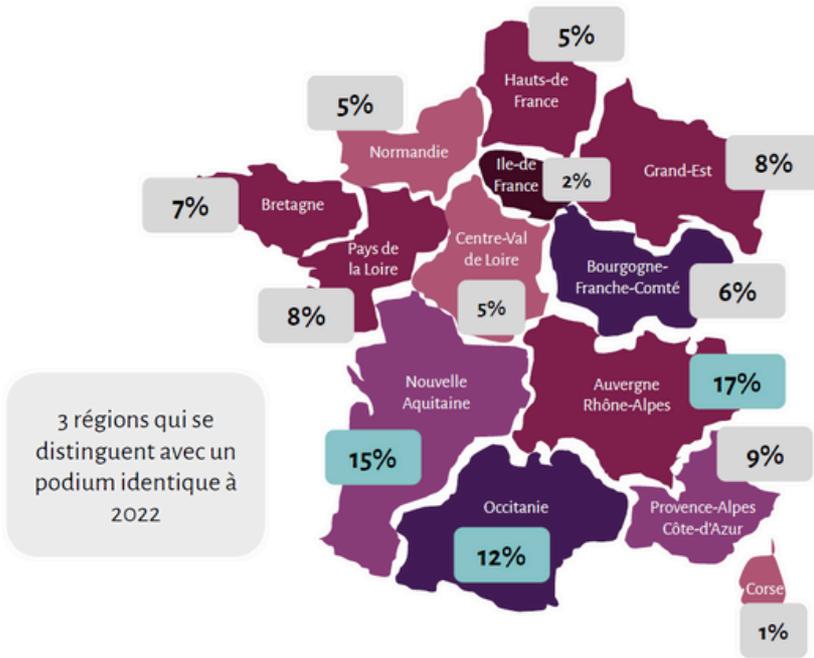
L'observatoire de suivi de la fréquentation, présenté dans la prochaine partie, découpe la France métropolitaine en 5 zones géographiques. Ce graphique représente la part des hébergements insolites dans chaque zone définie.

La répartition sectorielle reste relativement proche de celle de la précédente édition.

Sur la prochaine édition, les résultats par régions administratives seront davantage développés.

RÉPARTITION DES MODULES INSOLITES PAR RÉGION

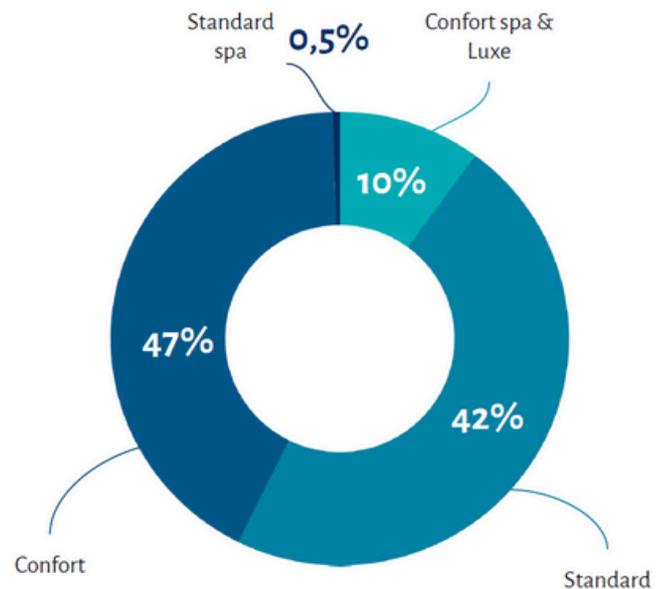
2024 (en nombre de modules)



Les trois régions sur le podium en volume de modules sont les mêmes qu'en volume de sites.

NIVEAU DE CONFORT DANS L'INSOLITE

Standard	 <p>Sans eau et / ou sans électricité.</p>
Standard spa	 <p>Sans eau et / ou sans électricité. Avec spa privatif.</p>
Confort	 <p>Eau + électricité. Équipements sanitaires et/ou de cuisine.</p>
Confort spa & Luxe	 <p>Eau et électricité. Équipements sanitaires et/ou de cuisine. Avec spa privatif. + prestations haut de gamme</p>



- Par rapport à 2022, l'offre standard recule de 5 points

La gamme de confort des hébergements insolites est définie en 4 niveaux :

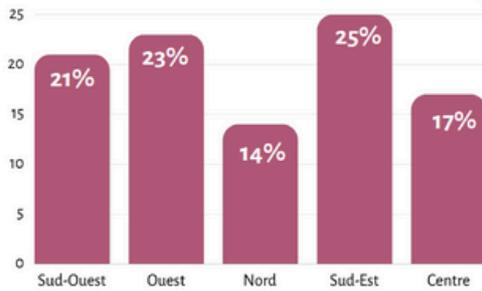
- Le standard : un hébergement sans eau (ou réservoir d'eau), ni électricité
- Le standard luxe : un hébergement standard (sans eau, ni électricité) avec un équipement de bien-être privatif - Catégorie sous-représentée puisque atypique : il est rare d'avoir un hébergement sans équipement sanitaire individuel mais avec un spa privatif.
- Le confort : un hébergement avec l'eau, l'électricité et des équipements sanitaires privatifs
- Le confort luxe : un hébergement confort complété par un équipement de bien-être privatif pour l'hébergement

Le standard (standard et standard luxe) représente 42,5% contre 57,5% pour le confort (confort et confort luxe).

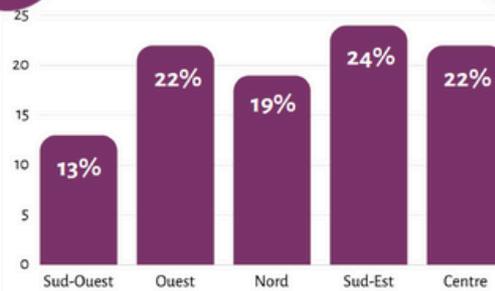
Depuis la précédente édition, les hébergements confort ont gagné 5 points.

2019

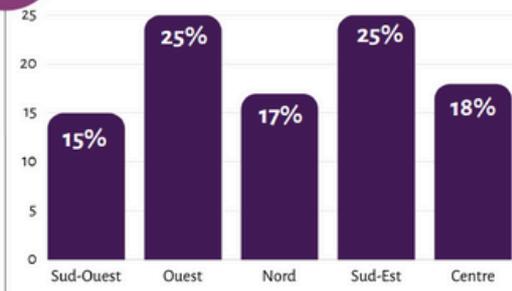
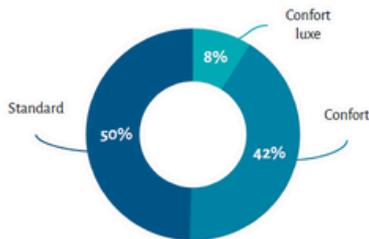
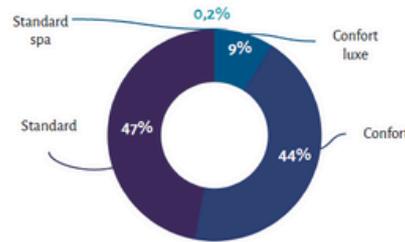
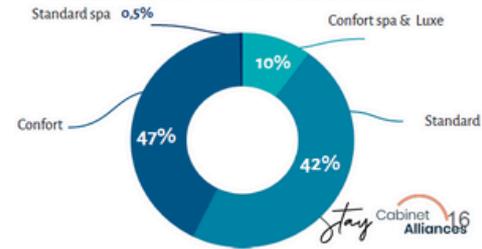
936 sites toutes typologies insolites confondues.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE**2021**

1 677 sites toutes typologies insolites confondues.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE**2023**

2 226 sites toutes typologies insolites confondues.

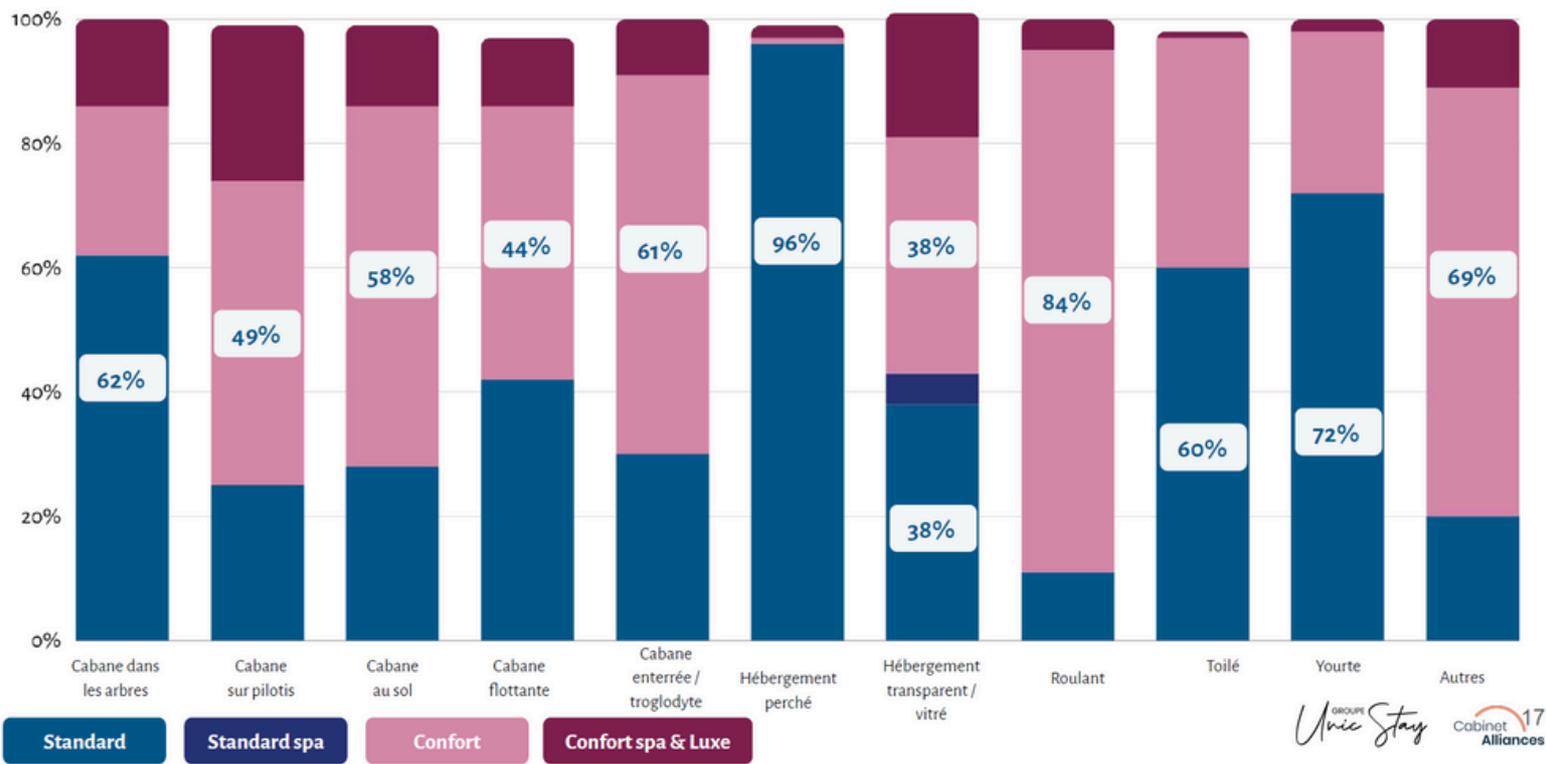
RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE**RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR NIVEAU DE CONFORT****RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR NIVEAU DE CONFORT****RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS INSOLITES PAR NIVEAU DE CONFORT**

L'évolution de l'offre est ici comparée sur plusieurs années.

Plusieurs niveaux d'analyse sont néanmoins possibles :

- Au niveau géographique, même si les répartitions évoluent, l'ordre reste identique entre 2021 et 2023,
- Pour les niveaux de confort : sur la période 2021 - 2023, la tendance de la montée en gamme se confirme.

RÉPARTITION DU NIVEAU DE CONFORT PAR TYPOLOGIE



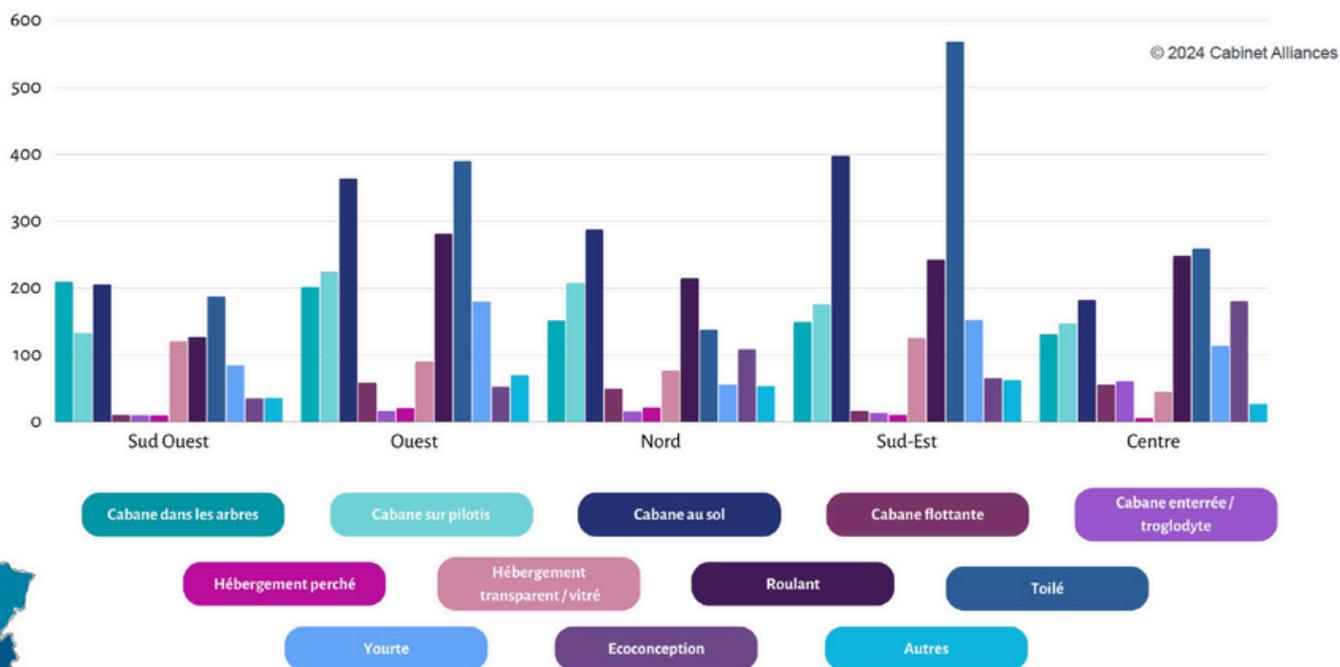
Présentation des différents types de niveau de confort par typologie : Certaines catégories ne peuvent pas disposer d'une offre confort comme le lovinid ou la tente suspendue de part leur installation en hauteur et la petite superficie du module.

Même si l'hébergement toilé est plutôt proposé en "standard" puisqu'il est souvent démontable, nous constatons une augmentation des offres confort sur cette catégorie depuis deux ans.

À l'inverse, certaines typologies sont majoritairement en "confort" comme les hébergements roulants et notamment les tiny houses, la cabane enterrée ou au sol dont l'implantation et la taille sont propices aux raccordements aux réseaux.

Pour la catégorie "Roulant", le confort spa & luxe progresse.

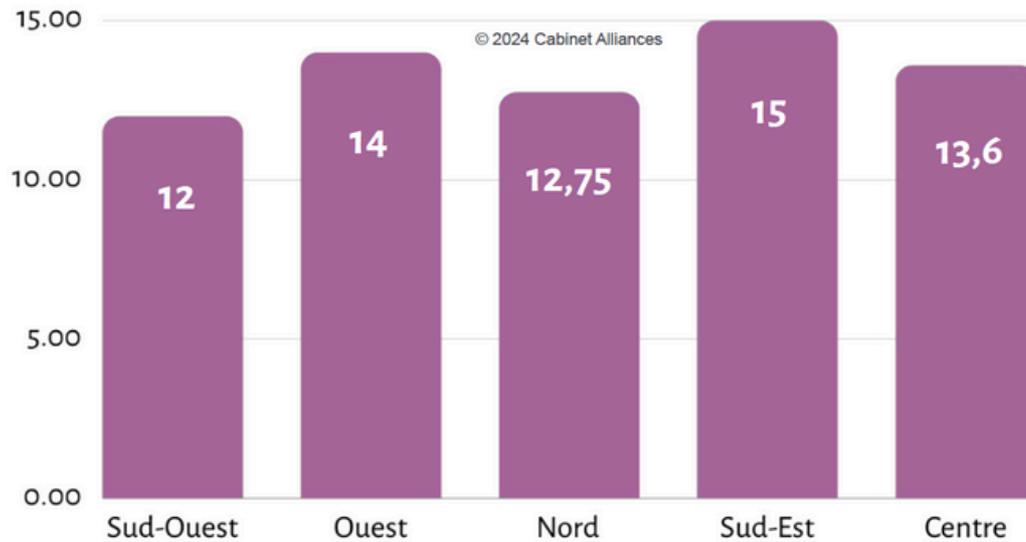
RÉPARTITION DES TYPOLOGIES D'HÉBERGEMENTS PAR ZONE



Des implantations insolites différentes suivant les secteurs :

- Une offre concentrée autour des cabanes dans les arbres, des cabanes au sol et des toilés dans le Sud-Ouest alors qu'à la précédente édition, le secteur était nettement dominé par les cabanes dans les arbres,
- Les toilés et la cabane au sol sont très présents dans l'Ouest,
- Les cabanes au sol dominent sur la zone nord,
- L'hébergement toilé est sur-représenté dans le Sud-est suivi par les cabanes au sol.
- L'hébergement toilé et les hébergements roulants sont au coude à coude dans le Centre.

CAPACITÉ D'ACCUEIL MOYENNE DES SITES SELON LA RÉGION



- Une capacité moyenne au niveau national de 13,5 lits.

Le graphique traduit, en nombre de lits, la capacité moyenne des sites par secteur géographique.

La capacité d'accueil moyenne par site en France est de 13,5 lits.

Avec 48% des sites qui n'ont qu'un hébergement, la capacité moyenne des hébergements est de 3,84 lits. Il existe néanmoins des écarts conséquents entre les secteurs : l'Ouest a une capacité moyenne par hébergement de 3 lits alors que le Nord propose en moyenne des hébergements de presque 6 lits.

CE QU'IL FAUT RETENIR DE L'OFFRE

POUR LA PREMIÈRE FOIS EN 12 ANS DE SUIVI, L'OFFRE CONNAÎT UNE CROISSANCE MESURÉE:

- **30 % de sites et 28% de modules supplémentaires depuis 2022 contre des progressions proches de 80% entre 2019 et 2022**
- Un constat qui peut s'expliquer par :
 - Des **contraintes** de plus en plus marquées dès la **création du site** : la modification des documents d'urbanisme doit être justifiée / négociée avec l'incertitude d'un avis positif. Beaucoup de porteurs de projet se découragent.
 - Des **contraintes climatiques** qui limitent à la fois les terrains favorables à l'implantation mais également les typologies d'insolites
 - Réduction des financements publics mobilisables, difficultés de l'accès aux financements bancaires
 - Un marché qui arrive à maturation après près de 20 ans de croissance exponentielle !

UNE INNOVATION QUI STAGNE AVEC DAVANTAGE D'AMÉLIORATION DES CONCEPTS

- On assiste davantage à une modernisation de l'offre avec la tendance des tiny houses inspirées des roulotte ou encore sur les hébergements transparents des modules plus confortables et utilisables à l'année alliant verre et bois
- La tendance d'hébergements plus confortables et mieux équipés se confirme avec une augmentation de 4,2% des offres confort et une baisse de 4,5% sur les standard
- Les services de restauration et de loisirs sont très fréquemment proposés à la clientèle pour améliorer le standing de l'hébergement
- Parmi les tendances, les chambres à thèmes sont de plus en plus recensées - L'insolite n'est plus qu'une question d'architecture et d'environnement

DES PARCS À L'ACTIVITÉ LIMITÉE PAR LA CAPACITÉ D'ACCUEIL :

- Une part toujours plus conséquente de sites de faible capacité (moins de 5 modules) : 85% - +3 points par rapport à 2022
 - Les sites avec 1 module représentent 48% de l'offre

La dynamique de création est encore très active, les difficultés de création reposent aujourd'hui sur les contraintes d'urbanisme et l'accès aux financements.

OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA FREQUENTATION

Quelles sont les performances en fréquentation dans un marché dont l'offre a progressé de 30% en 2 ans ?

Les données statistiques qui vont être présentées sont des moyennes de l'ensemble des acteurs observés.

De cette étude, on remarquera d'importants succès mais aussi des situations plus difficiles.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

L'Observatoire de l'hébergement insolite



Découpage de la France métropolitaine en 5 zones

Nouveauté 2023 : Analyse des données de fréquentation par régions administratives

351 sites pour 988 modules suivis
Un panel redressé pour être représentatif de l'offre
(répartition géographique, capacités d'accueil des sites, typologies d'hébergement et niveaux de confort.

Soit des données de fréquentation sur 314 sites pour 798 modules



Relevé régulier des réservations.

Analyse des taux d'occupation par zone / région administrative et par période et comparaison.

GRUPE *Unic Stay*   22

Pour cette 3ème édition de l'observatoire, nous avons décidé de rajouter un niveau d'analyse des données : les régions administratives. Pour cette première année de données, nous vous proposons des données brutes mais l'objectif est d'avoir des comparaisons sur les prochaines éditions.

Le panel d'observation de la fréquentation est un extrait des données issues de la plateforme Abracadaroom redressé pour correspondre aux différents niveaux d'analyse : répartition géographique, niveau de confort et typologies d'hébergements.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Répartition des régions et des secteurs

CENTRE



Ouverture moyenne
de 294 jours

SUD-EST



Ouverture moyenne
de 269 jours

SUD-OUEST



Ouverture moyenne
de 274 jours

NORD



Ouverture moyenne
de 262 jours

OUEST



Ouverture moyenne
de 151 jours

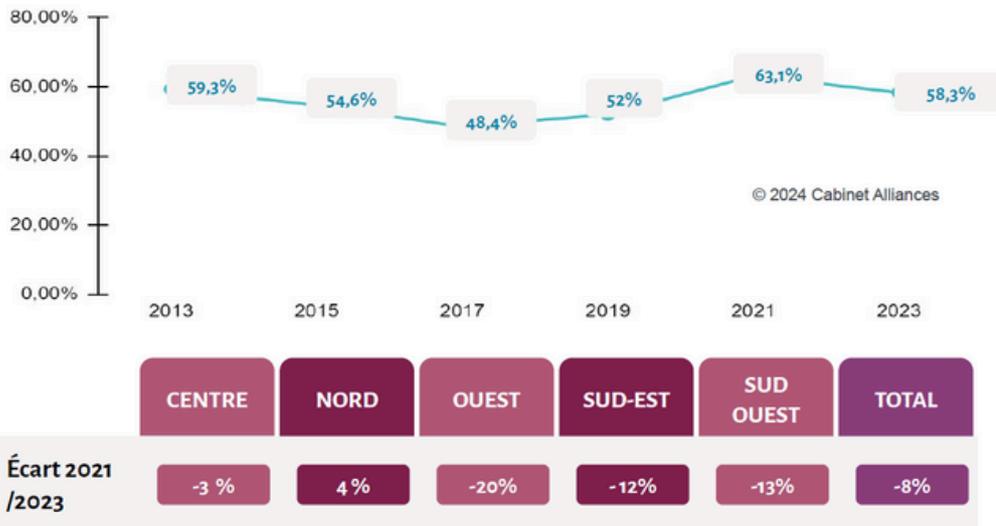
Unic Stay Cabinet Alliances 23

Cette infographie permet de comprendre le découpage pour chacun des secteurs et d'identifier les départements concernés.

Au niveau national, la durée d'ouverture moyenne est de 250 jours soit environ 8 mois dans l'année. Seul le secteur Ouest a une ouverture très saisonnière, environ 5 mois, qui peut notamment s'expliquer par une plus forte proportion de l'offre standard.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

COMPARAISON DES TAUX D'OCCUPATION ENTRE 2013 ET 2023



- Une baisse de la fréquentation de près de 5 points depuis 2021 qui peut s'expliquer par :
 - 2021 a connu une augmentation post-covid où les clientèles étaient à la recherche de nature et de séjours en France
 - Des retours d'exploitants de sites qui constatent un ralentissement des réservations
- Seule la zone Nord ne subit pas de baisse
- La plus forte baisse est constatée sur la zone Ouest

- Une baisse de fréquentation également constaté à panel comparable entre 2021 et 2023 :

- Seul un quart des modules suivis en 2021 et 2023 ne connaît pas de baisse de fréquentation dont 15% avec une progression nulle

Après 10 ans d'observation, les taux d'occupation restent excellents par rapport à d'autres filières d'hébergement touristique.

Entre 2012 et 2015 : l'observatoire se concentrait sur le suivi des cabanes dans les arbres; la baisse observée peut probablement s'expliquer par une diversification de l'offre qui a dilué la fréquentation sur d'autres typologies insolites.

Depuis 2017 : toutes les typologies sont suivies, la fréquentation progresse au fil des années.

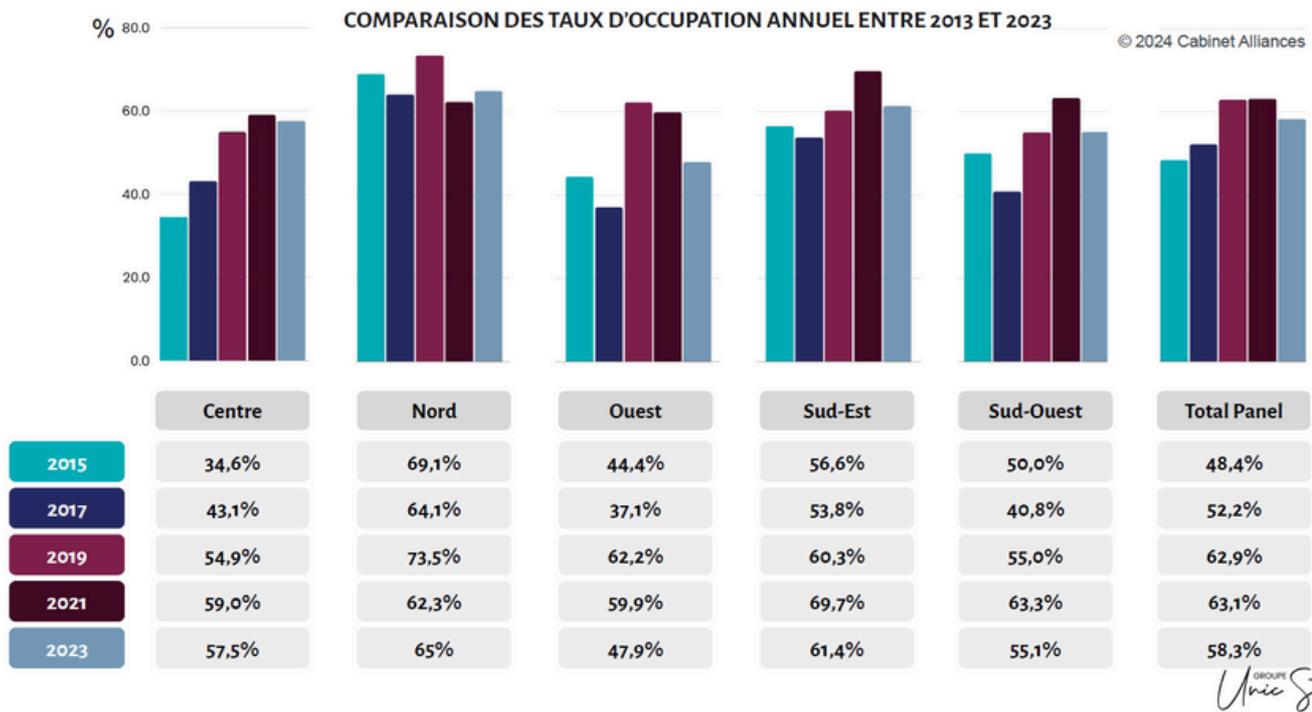
Après une forte augmentation de la fréquentation en 2021 correspondant à la sortie de la crise sanitaire et aux attentes des clients de séjourner dans des cadres atypiques, en pleine nature et isolés en France (frontières fermées), 2023 retrouve une fréquentation comparable à 2013 et 2015.

Cette baisse de fréquentation sur les deux dernières années peut s'expliquer par un retour à un niveau normal suite à la frénésie de 2021 mais aussi par un marché qui commence sa maturation.

Les résultats de la prochaine observation permettront de confirmer ou d'infirmer cette hypothèse.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La localisation



Des tendances varient suivant les secteurs:

- Le Centre: une baisse de fréquentation en 2023 après une progression constante liée au retard d'implantation observé,
- Le Nord : une activité fluctuante mais une reprise d'activités en 2023 sur des taux équivalents à 2017,
- L'Ouest : une baisse de fréquentation qui se confirme avec une forte baisse constatée en 2023,
- Le Sud-est : après une belle progression de fréquentation en 2021, l'activité sur 2023 retrouve le niveau de 2021,
- Le Sud-ouest : Une baisse de la fréquentation en 2023 pour revenir à une fréquentation équivalente à 2019.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

La saisonnalité

Une saisonnalité toujours marquée avec :

- Une forte concentration de la demande sur l'été bien que la part baisse par rapport à 2021,
- Le printemps reste la deuxième période de l'année avec un taux similaire à 2021,
- Seul le trimestre 4 progresse légèrement par rapport à la précédente édition.



Trimestre 1

Trimestre 2

Trimestre 3

Trimestre 4

2015

22%

52%

62%

77%

2017

30%

49%

67%

42%

2019

41%

61%

75%

52%

2021

49%

62%

77%

48%

2023

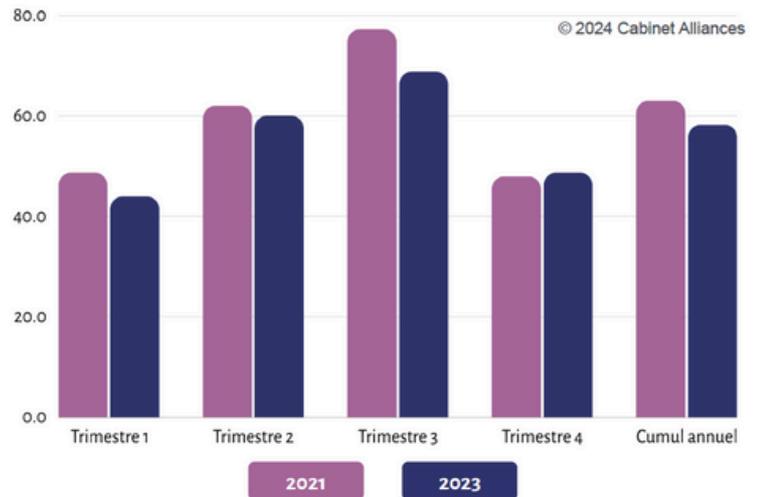
44%

60%

69%

49%

COMPARAISON DU TAUX D'OCCUPATION PAR TRIMESTRE ENTRE 2021 ET 2023



© 2024 Cabinet Alliances

Unic Stay Cabinet Alliances

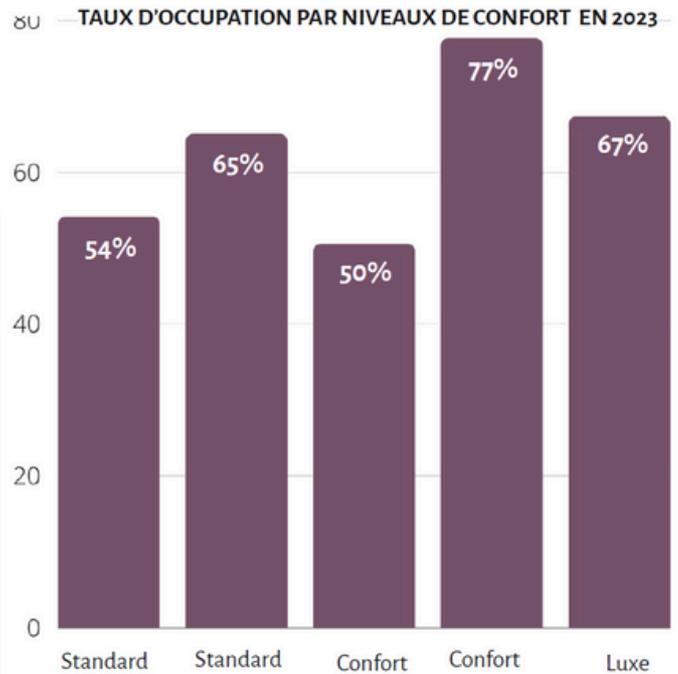
Une saisonnalité marquée sur le trimestre 3, principalement sur juillet et août. Les deux mois affichent fréquemment des taux d'occupation entre 85% et 100% quel que soit le secteur géographique et la typologie de module ou le confort.

Le printemps profite également d'une belle fréquentation même si celle-ci baisse en 2023.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les niveaux de confort

NIVEAU DE CONFORT DANS L'INSOLITE	
Standard	 ET/OU Sans eau et / ou sans électricité.
Standard spa	 ET/OU  +  Sans eau et/ ou sans électricité. Avec spa privatif.
Confort	 ET/OU  Eau + électricité. Équipements sanitaires et/ou de cuisine.
Confort spa	 ET/OU  +  Eau et électricité. Équipements sanitaires et/ou de cuisine. Avec spa privatif.
Luxe	 Confort spa + prestations haut de gamme



GRUPE Stay Cabinet Alliances 27

Nouveauté de cette édition : Pour répondre aux caractéristiques de niveaux de confort qui évoluent, l'analyse des fréquentations tient maintenant compte de 5 catégories :

- Standard : Sans eau ou électricité ou uniquement l'un des 2 (sans spa)
- Standard Spa : Sans eau ou électricité ou uniquement l'un des 2 avec spa
- Confort : eau et électricité sans spa. Les toilettes ou sanitaires à l'intérieur du module ne sont pas obligatoires.
- Confort Spa : eau et électricité avec spa. Les toilettes ou sanitaires à l'intérieur du module ne sont pas obligatoires.
- Luxe : eau, électricité, spa, toilette à l'intérieur, sanitaire à l'intérieur.

L'importance de l'équipement de bien-être privatif se confirme dans l'analyse des taux d'occupation. Les trois catégories concernées sont sur le podium.

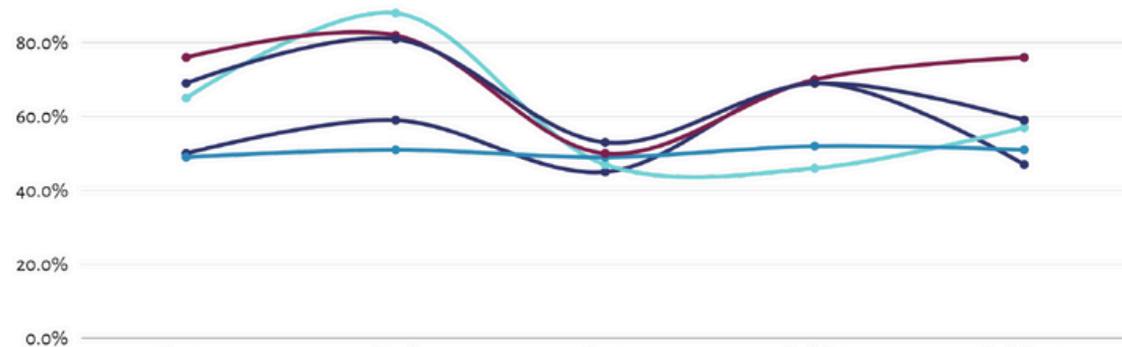
À titre de comparaison par rapport à 2021, toutes les catégories à l'exception du groupement Confort Spa / Luxe (distingué sur 2023) ont baissé.

Néanmoins, il est important de préciser que la présence d'un équipement de bien-être n'est pas obligatoirement la clé de réussite. Certains sites fonctionnent très bien sans.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les niveaux de confort

TAUX D'OCCUPATION ANNUEL DES HÉBERGEMENTS PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE EN 2023



- Tout comme en 2021, Les hébergements avec un spa (Confort spa, Luxe et Standard spa) arrivent en tête en termes de fréquentation .
- Malgré tout, une diversité de résultat suivant les secteurs.

	Centre	Nord	Ouest	Sud-Est	Sud-Ouest
Standard	50%	59%	45%	69%	47%
Standard Spa	65%	88%	47%	46%	57%
Confort	49%	51%	49%	52%	51%
Confort Spa	76%	82%	50%	70%	76%
Luxe	69%	81%	53%	69%	59%

© 2024 Cabinet Alliances

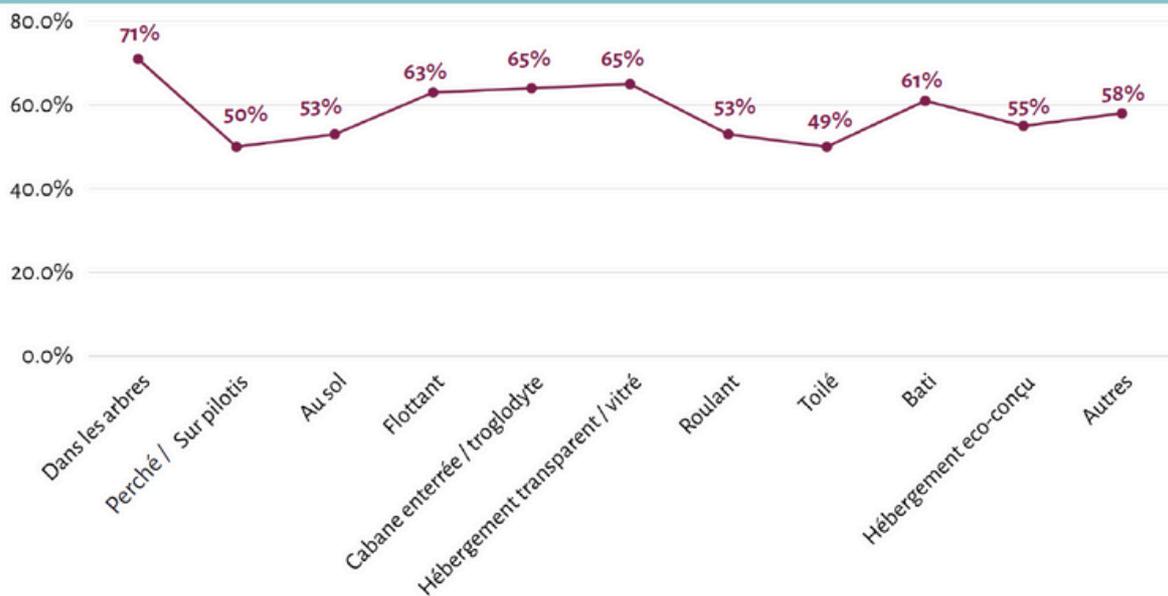
L'enseignement principal ici est l'offre "luxe" qui affiche les meilleurs taux d'occupation sur les secteurs, qu'elle soit "standard spa", "confort spa" ou "luxe". La répartition de niveaux de confort dans l'offre n'influe pas sur les taux d'occupation.

Le "confort luxe" connaît un fort attrait pour les clients avec certains hébergements loués des mois à l'avance.

L'offre "standard luxe" connaît un meilleur taux d'occupation dans le Nord.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les typologies d'hébergements insolites par grandes familles



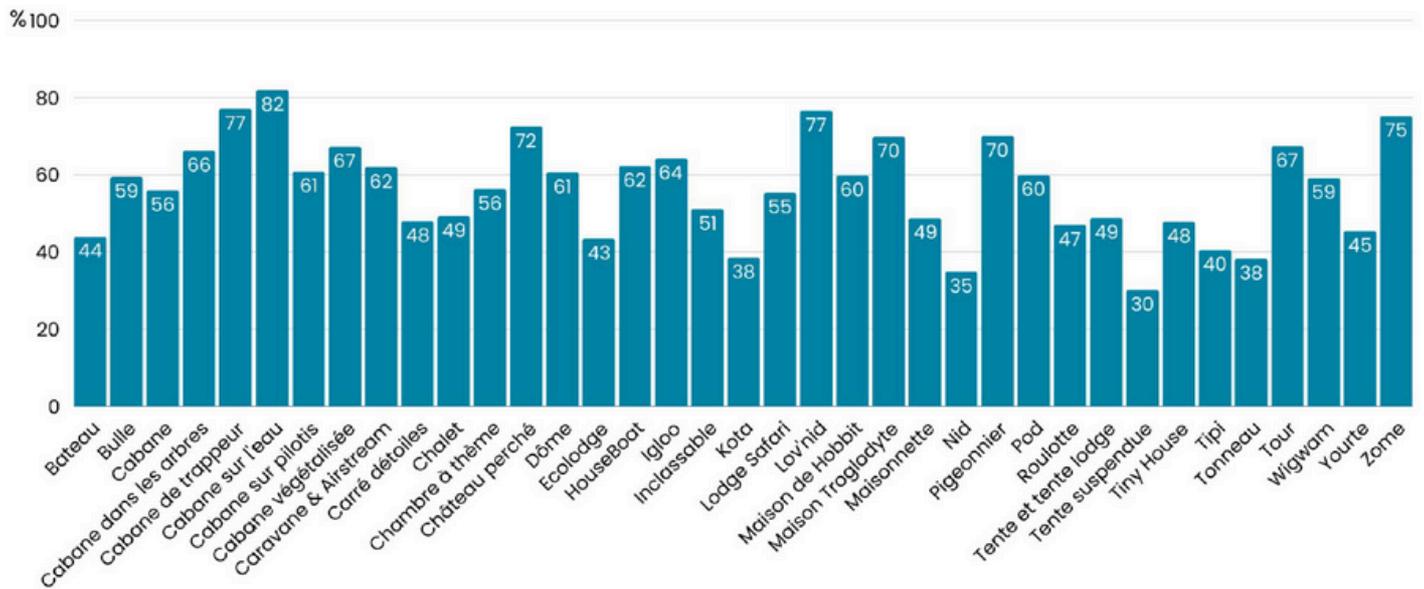
- Les hébergements dans les arbres avec notamment les lov'nids dominent le classement, preuve de leur popularité.
- Les hébergements transparents et enterrés / troglodytes complètent le podium.

Pour plus de lisibilité, les hébergements insolites ont été classés par grandes familles.

La catégorie dans les arbres (cabane dans les arbres, lov'nids, tente suspendue) affiche le meilleur taux d'occupation alors qu'à l'inverse les hébergements toilés sont les moins performants.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les typologies d'hébergements insolites



- Les cabanes sur l'eau, les cabanes de trappeur ainsi que les lov'Nid obtiennent les meilleurs taux d'occupation
- Un podium qui diffère de l'édition précédente à l'exception des lov'Nids encore dans les trois premiers

La donnée affichée représente le taux d'occupation.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Les typologies d'hébergements insolites

LES MEILLEURS TAUX D'OCCUPATION

	TAUX D'OCCUPATION 2024	NIVEAU DE CONFORT LE + REPRÉSENTÉ
1 CABANE SUR L'EAU	81%	CONFORT SPA
2 CABANE DE TRAPPEUR	77%	CONFORT SPA
3 LOV'NID	76%	LUXE
4 ZÔME	75%	CONFORT
5 CHÂTEAU PERCHÉ	72%	LUXE

LES PLUS FAIBLES TAUX D'OCCUPATION

	TAUX D'OCCUPATION 2024	NIVEAU DE CONFORT LE + REPRÉSENTÉ
37 TENTE SUSPENDUE	30%	STANDARD
36 NID	34%	CONFORT
35 TONNEAU	38,3%	STANDARD
34 KOTA	38,5%	STANDARD
33 TIPI	40%	STANDARD

- Une corrélation entre niveau d'activités et confort

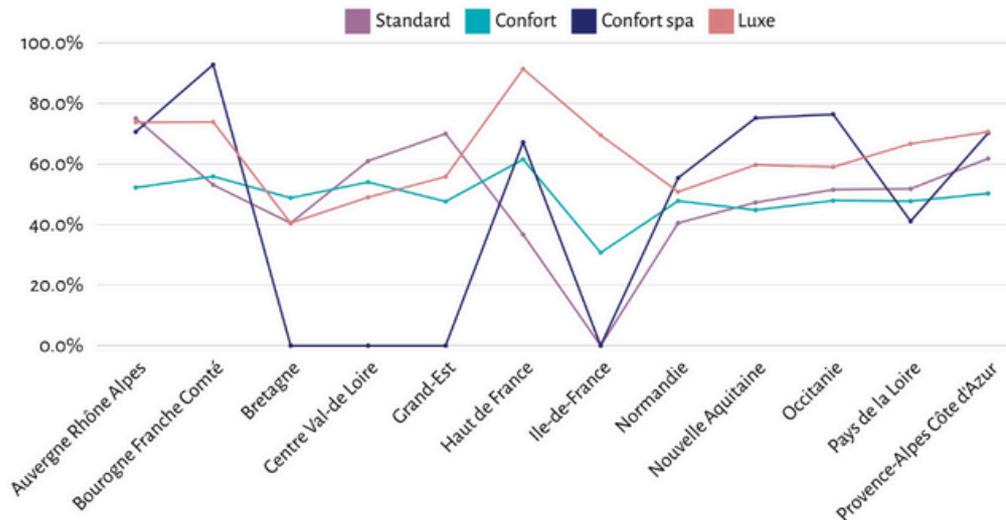
Les meilleurs taux d'occupation observés reflètent les tendances actuelles du marché : l'engouement pour les nouvelles typologies d'hébergements (comme les Zômes), le retour à la nature (avec les cabanes de trappeur), les séjours expérientiels (comme les cabanes flottantes) ou encore les escapades romantiques (dans des lov'nids ou des châteaux perchés).

En revanche, les plus faibles taux d'occupation peuvent souvent s'expliquer par la saisonnalité de certains hébergements, ainsi que leur dépendance aux conditions climatiques (notamment les tentes suspendues).

Cependant, choisir une typologie d'hébergement insolite qui affiche généralement de bons résultats ne garantit pas le succès. Les performances peuvent varier en fonction de multiples facteurs tels que les stratégies de commercialisation, la qualité du cadre et des services proposés, la localisation, et bien d'autres éléments.

RÉSULTATS DE L'OBSERVATOIRE DU SUIVI DE LA DEMANDE

Classement du taux d'occupation par région administrative



Des disparités par secteur et par région

Certaines régions n'ont pas de représentativité par niveau de confort ce qui n'implique pas que l'offre est inexistante

Unic Stay
Cabinet Alliances 32

Pour la première fois, nous vous présentons des résultats régionaux.

La Bourgogne-Franche-Comté et les Hauts-France obtiennent les meilleurs taux d'occupation au niveau national. Pour rappel, le secteur Nord est le seul à ne pas connaître de baisse cette année, les deux régions précitées jouent certainement un rôle dans ces résultats.

La Corse, l'Auvergne-Rhône-Alpes et la Provence-Alpes-Côte-d'Azur sont juste après avec des bonnes fréquentations également.

L'Ouest de la France (Bretagne, Normandie) ainsi que l'Île-de-France obtiennent les taux les plus faibles.

A noter que l'Occitanie et la Nouvelle-Aquitaine, pourtant sur le podium des régions en nombre de volumes de sites insolites, ne font pas parties du haut classement en matière de fréquentation.

NB : Les régions à 0% sont des régions où il n'y avait pas assez de données pour être exploitées.

CE QU'IL FAUT RETENIR SUR LA FRÉQUENTATION

LE VOLUME D'ACTIVITÉ GLOBAL PROGRESSE ET LES PERFORMANCES BAISSENT :

- Cette édition est marquée par un ralentissement des performances de fréquentation qu'il faut néanmoins relativiser puisqu'elle fait suite à une année 2021 exceptionnelle
- La présence d'un équipement de bien-être est encore cette année une variable expliquant de meilleures performances.

DES DISPARITÉS DE PERFORMANCES ENCORE MARQUÉES SUIVANTS :

- Les typologies d'hébergements
- Les régions et leurs contraintes climatiques
- Les niveaux de confort
- La capacité d'accueil

MAIS PAS DE RECETTES MIRACLE POUR LA RÉUSSITE D'UN PROJET

QUELLES MARGES DE PROGRESSION POUR LES GESTIONNAIRES ?

- Une attente croissante des clients en termes de services et de prestations
- Des marges de manœuvre importantes sur l'accroissement de la durée de séjour et la baisse des coûts de revient
- Accroître le recours au revenue management pour augmenter les taux d'occupation et les rendements
- Développer les offres de forfaits

**INDICATEURS DE
CONSOMMATION : CHIFFRES
CLES ABRACADAROOM**

RÉPARTITION DU PANEL

Nombre
d'hébergements
concernés



2201
hébergements

Nombre
de domaines
concernés



785
domaines

Nombre de
réservations
concernées



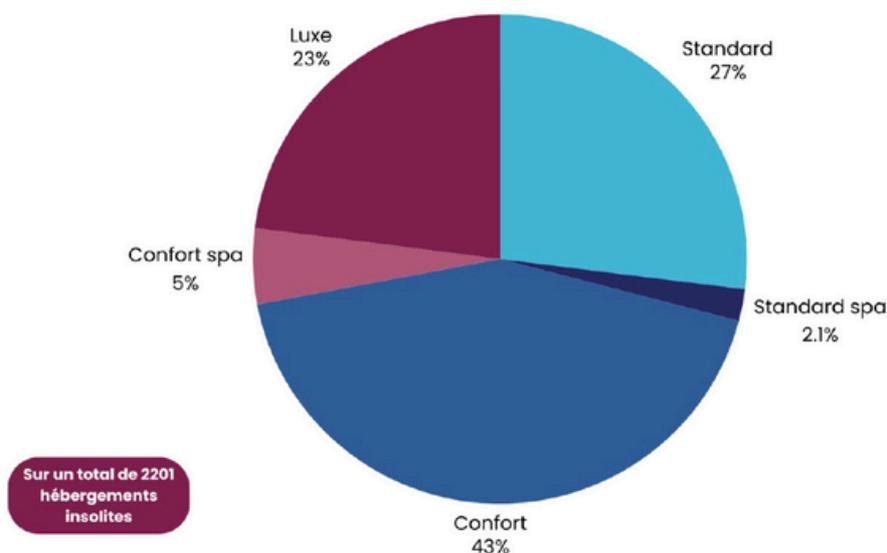
14 783
réservations

Nombre de nuitées
réservées en 2023



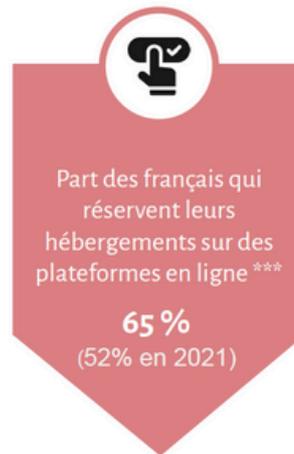
52785
nuitées

RÉPARTITION DES NIVEAUX DE CONFORT



Il est important de noter que les niveaux de confort "Confort" et "Luxe" sont particulièrement bien représentés sur AbracadaRoom. Cette prépondérance peut s'expliquer par le professionnalisme des propriétaires de ces établissements mieux équipés, qui privilégient les plateformes de distribution pour gagner en visibilité de manière rapide et efficace. Cette répartition impacte donc les données présentées ci-après.

CONTEXTE : TOURISME & E-COMMERCE



Trafic mobile

71%

Transactions sur mobile (+20%/n-1)

51%

en 2021

Unic Stay
Cabinet Alliances

En 2023, le CA e-commerce explose littéralement, 160 milliards d'€ (soit +24%/2021 et +10% par rapport à 2022).

Les ventes e-tourisme représentent 60 milliards d'€, soit +15% par rapport à 2022 et 37,5 % du chiffre d'affaires total de l'e-commerce. La reprise post-covid se confirme. On parle de revenge travel, d'un retour progressif à la normale.

65% des français réservent sur des plateformes en ligne, contre 52% en 2021.

Cette augmentation de 13 points de pourcentage en seulement deux ans montre un changement de comportement accéléré, avec une nette préférence pour la simplicité et la rapidité des solutions numériques.

L'augmentation suggère que les consommateurs continuent de préférer l'achat en ligne pour sa praticité, sa disponibilité immédiate, et probablement une plus grande offre de services en ligne comparée à d'autres canaux.

Cette progression n'est pas prête de s'arrêter et devrait s'accélérer avec l'utilisation de l'IA.

- Les algorithmes d'intelligence artificielle, en particulier dans le domaine des recommandations personnalisées, des chatbots, et des expériences clients améliorées (via des assistants numériques, par exemple), devraient permettre aux plateformes d'augmenter à la fois le taux de conversion et la satisfaction des utilisateurs.
- L'IA permet aussi de mieux prédire les comportements des consommateurs, d'optimiser les offres et d'automatiser certaines interactions, ce qui contribue à la croissance continue du secteur.

COMPORTEMENT CONSOMMATEURS : NOUVELLES TENDANCES



DONNÉES IA

Etude réalisée auprès de 10 000 internautes

DONNÉES OTA Temps de comparaison

Données de suivi de plus de 70 000 voyageurs
Enquête sur 5 700 participants

[*https://www.edreamsodigeo.com/press-releases/2024/04/edreams-odigeos-ai-decade-long-strategy-proves-forward-thinking-73-of-global-consumers-today-embrace-ai-for-travel-research-reveals/](https://www.edreamsodigeo.com/press-releases/2024/04/edreams-odigeos-ai-decade-long-strategy-proves-forward-thinking-73-of-global-consumers-today-embrace-ai-for-travel-research-reveals/)

[**https://partner.expediagroup.com/fr-fr/resources/blog/path-to-purchase-insights](https://partner.expediagroup.com/fr-fr/resources/blog/path-to-purchase-insights)

[***https://blog.elloha.com/2024/09/08/comment-le-comportement-des-voyageurs-impacte-votre-performance-digitale/](https://blog.elloha.com/2024/09/08/comment-le-comportement-des-voyageurs-impacte-votre-performance-digitale/)

Unic Stay
Orbital
Alliances

Changement très rapide des comportements des voyageurs ces dernières années, notamment avec l'arrivée et la démocratisation de l'IA.

La digitalisation du voyage est désormais la norme, impossible de ne plus être présents en ligne sur de multiples canaux. Les OTA sont encore des canaux essentiels dans l'organisation des voyages. Cela souligne la nécessité pour les acteurs du marché de bien positionner leur offre sur ces plateformes. Être absent ou mal référencé sur ces sites pourrait entraîner une perte significative de visibilité.

Les voyageurs font confiance aux OTAs pour comparer les offres et trouver la meilleure option.

En moyenne, les voyageurs passent 303 minutes (soit un peu plus de 5 heures) en ligne avant de finaliser une réservation.

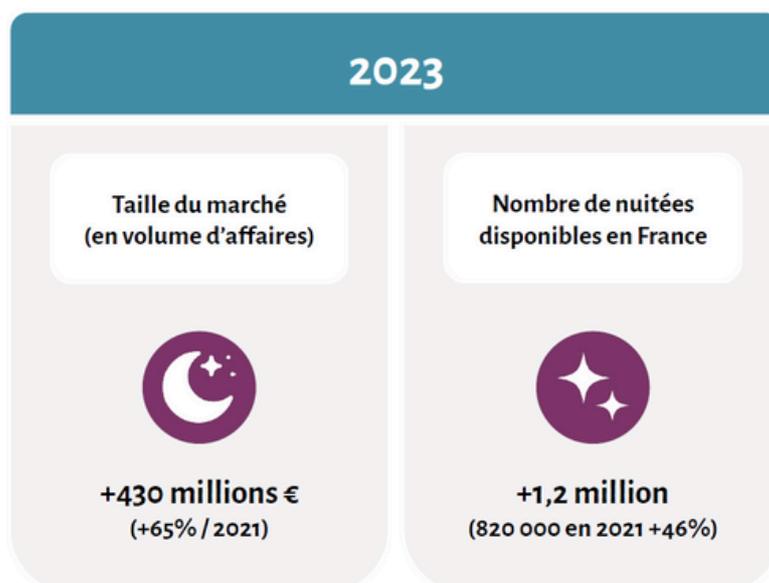
Il est primordial de proposer une offre en adéquation avec le marché et visible tant la comparaison avec la concurrence est forte.

sources :

*<https://www.edreamsodigeo.com/press-releases/2024/04/edreams-odigeos-ai-decade-long-strategy-proves-forward-thinking-73-of-global-consumers-today-embrace-ai-for-travel-research-reveals/>

**<https://partner.expediagroup.com/fr-fr/resources/blog/path-to-purchase-insights>

***<https://blog.elloha.com/2024/09/08/comment-le-comportement-des-voyageurs-impacte-votre-performance-digitale/>



Le marché de l'insolite ne cesse de croître, on note une augmentation de +65% par rapport à 2021.

On remarque aussi une augmentation du nombre de module, du prix moyen et du nombre moyen de jours d'ouverture par an, tout ça a un impact sur les chiffres ci-dessus.

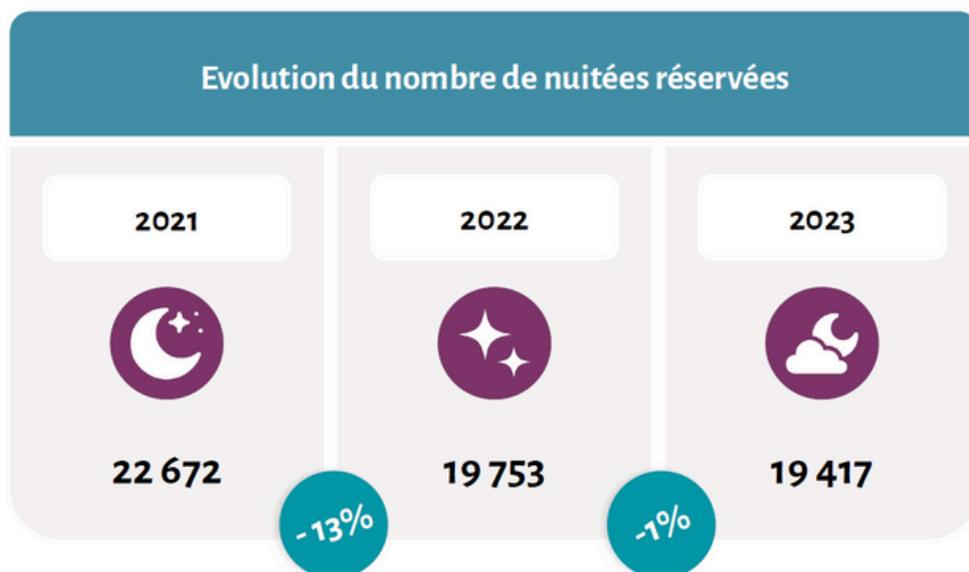
On estime à 1,2 million, le nombre de nuitées disponibles en France (soit plus de 46% d'augmentation par rapport à 2021). Cela concerne l'intégralité du marché, toute structure confondue.

L'explosion du nombre de nuitées disponibles peut s'expliquer par l'augmentation du nombre de modules, dont ceux du "confort luxe" (hébergement disposant d'un chauffage notamment) dont la période d'ouverture est souvent plus longue.

Pour rappel en 2021 :

Taille du marché : $6012 \times 195 \times 220 = 260$ millions€

Nombre de nuitées : $6012 \times 220 \times 0,62 = 820\ 000$ nuitées



Après une explosion du marché de l'insolite post-COVID, marquée par une année 2021 exceptionnelle, le retour à des chiffres plus raisonnables en 2022 et 2023 était inévitable. Avec une légère baisse de 1 % entre ces deux années, le marché semble se stabiliser. Cependant, la demande reste forte, portée par une clientèle toujours plus exigeante et en quête d'expériences uniques et mémorables.

Aujourd'hui, les voyageurs ne se contentent plus simplement d'un hébergement atypique. Ils recherchent une véritable immersion, des séjours qui marquent les esprits et qui s'inscrivent dans une démarche d'évasion émotionnelle. Les attentes en matière de personnalisation, d'authenticité et d'innovation n'ont jamais été aussi élevées.

Face à cette évolution, l'offre insolite, bien que plus diversifiée qu'avant, doit impérativement poursuivre sur la voie de l'innovation et de la créativité. Qu'il s'agisse de nouvelles formules, de services exclusifs ou d'approches écoresponsables, il est essentiel de se réinventer constamment pour continuer à séduire et fidéliser une clientèle de plus en plus sensible à la qualité de l'expérience.

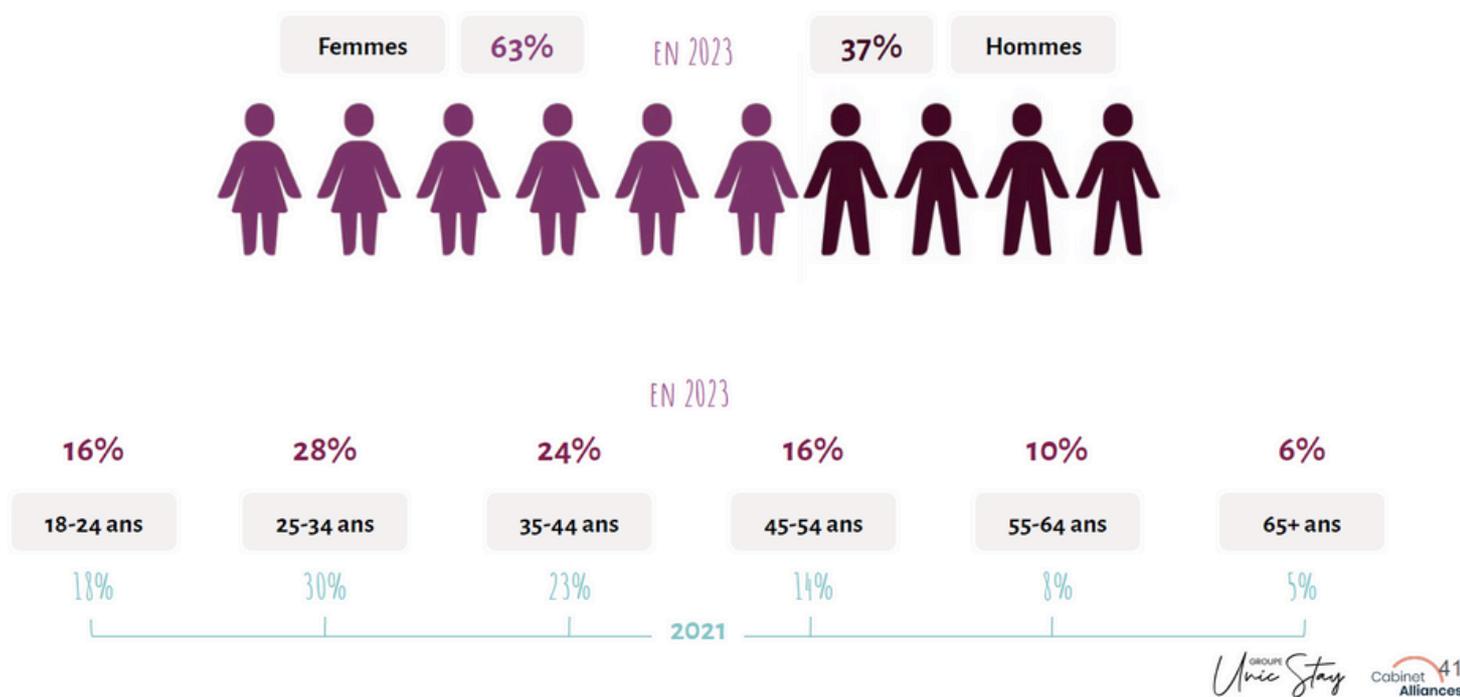
On note aussi un recul de la destination France suite à la reprise des vacances à l'étranger : ([source](#))

En 2021, 83% des Français partaient en France, 77% en 2022, 73% en 2023.

L'étranger reprend des couleurs : 23% des intentions de départ en 2023 (19% en 2022)

NOS CIBLES

Chiffres de 2023



Les femmes restent majoritairement celles qui préparent les vacances et qui réservent, peu d'évolution depuis 2021.

La tranche d'âge principalement concernée reste toujours celle des 25-44 ans (52% en 2023, 53% en 2021 contre 63% en 2019) même si le marché de l'insolite commence à intéresser d'autres tranches d'âges: les 18-24 ans notamment grâce aux réseaux sociaux. Le marché devient donc plus mature et plus diversifié.

Depuis 2021, nous constatons une évolution démographique de notre cible avec un vieillissement de la clientèle. Les 35 - 65+ ans sont en augmentation tandis que la part des clients plus jeunes recule.

Ceci peut s'expliquer par l'augmentation des prix moyens. Les clients plus âgés, souvent en meilleure position financière grâce à une stabilité professionnelle et un pouvoir d'achat plus élevé, sont plus à même de suivre cette hausse des tarifs.

Les femmes semblent toujours être responsables de l'organisation et de la réservation des séjours.

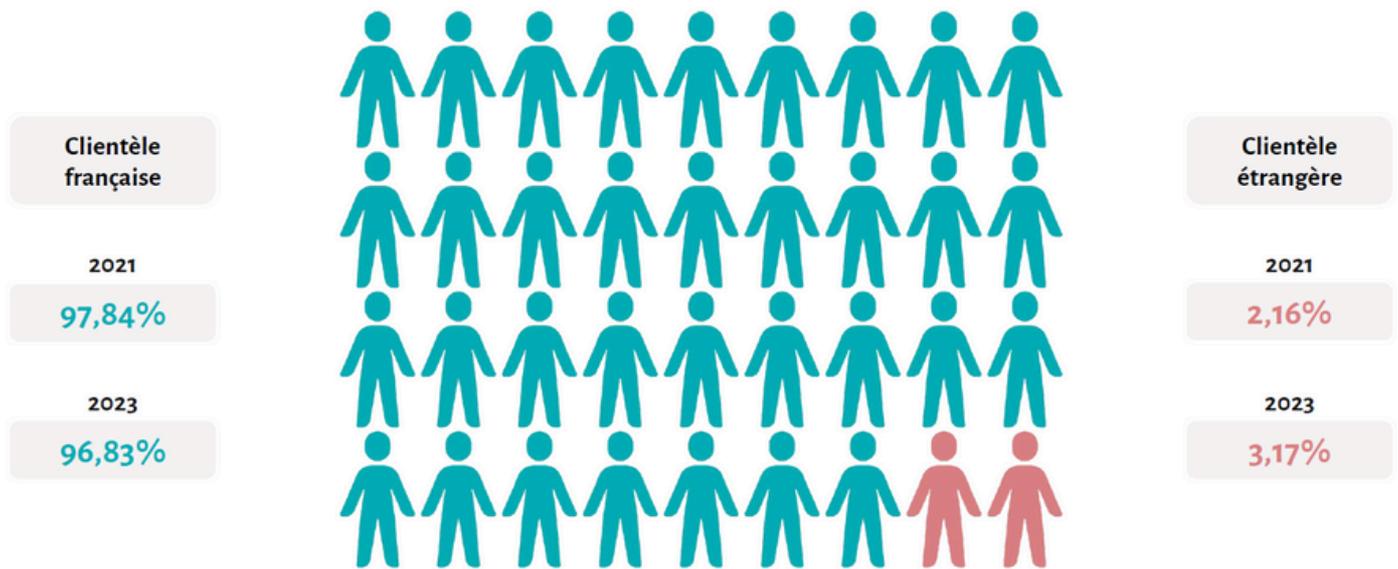
Le défi pour les acteurs du tourisme, en particulier dans le secteur des hébergements insolites, sera d'adapter leur offre à cette clientèle croissante tout en tentant de reconquérir les tranches d'âge plus jeunes.

Pour attirer à nouveau les 18-34 ans, une réflexion sur des offres plus accessibles ou modulables pourrait être envisagée, comme des séjours plus courts ou des formules plus abordables.

Pour s'adapter aux tranches d'âges plus matures : améliorer l'accessibilité et le confort des hébergements, prolonger la période d'ouverture, proposer des séjours bien-être et relaxation, offrir des séjours multigénérationnels, assurer une assistance et une communication fluide...

PART CLIENTÈLE FRANÇAISE / ÉTRANGÈRE

sur le total des réservations



GRUPE *Unic Stay* Cabinet *Alliances* 42

Augmentation des réservations pour les clients étrangers. En 2021, les restrictions liées aux déplacements étaient encore en vigueur. Les voyageurs privilégiaient les destinations locales. On remarque un retour à la normale et un retour des étrangers dans les établissements français depuis 2 ans.

Les régions les plus réservées sont sans surprise les régions frontalières. Les clients belges réservent dans les départements limitrophes ou proches Paris : Oise, Nord pas de Calais, Haute Marne, Meuse, et Seine Maritime. Ces destinations, proches de la frontière ou de Paris, combinent accessibilité et attraits touristiques, les rendant particulièrement attractives pour de courts séjours.

Les Suisses se concentrent sur la Haute-Savoie, la Savoie, le Jura, la Haute-Saône et le Doubs. Ces destinations, qui conjuguent paysages alpins et expériences authentiques, sont idéales pour des séjours insolites tout en restant à proximité de leur pays d'origine.

Ce retour des voyageurs étrangers, bien que progressif, montre une reprise encourageante après la pandémie, avec une part des réservations qui, bien qu'encore modeste, affiche une hausse. Ces chiffres témoignent d'une dynamique positive pour le secteur, notamment dans les régions frontalières qui profitent particulièrement de ce retour.

BOOKING WINDOW PAR PAYS

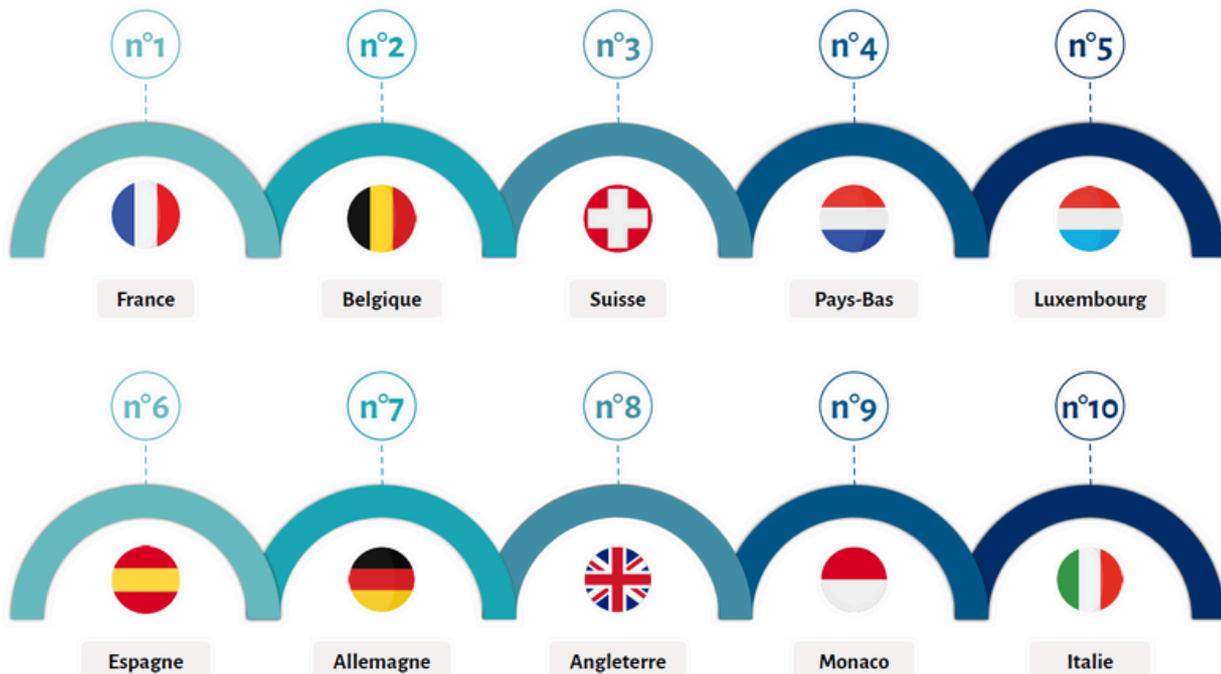
 3 MOIS

 2,3 MOIS

 2,3 MOIS

 1,7 MOIS

 1,7 MOIS



Les Belges et les Suisses réservent en moyenne 2 nuits. Ils privilégient les départements proches mais optimisent leur déplacement en séjournant plus longtemps.

Réduction du nombre de trajets : en privilégiant des séjours de deux nuits, les Belges et les Suisses limitent la fréquence des trajets, ce qui peut être perçu comme un moyen de minimiser l'impact environnemental de leurs voyages ou de réduire les coûts liés au transport. Cela peut également refléter une volonté de ralentir le rythme de voyage et de pleinement profiter de leur séjour.

Planification : en moyenne les clients venus de Belgique réservent 2,3 mois en avance, Neerlandais près de 3 mois (2,9 mois) et les Suisses 1,7 mois (tout comme les Français : 1,7, ce qui correspond à la moyenne générale. Les Luxembourgeois sont également prévoyants : 2,3 mois.

L'anticipation des réservations par certains clients étrangers s'explique principalement par leur volonté d'optimiser les coûts et de mieux planifier leur budget. L'improvisation d'un séjour à l'étranger reste une pratique relativement rare, surtout lorsqu'il s'agit d'hébergements insolites dont les disponibilités sont souvent limitées. Cela incite les voyageurs à réserver bien à l'avance pour s'assurer de trouver l'hébergement idéal au meilleur prix.

DISTANCE PARCOURUE PAR LES CLIENTS ABRACADAROOM

210 km

en moyenne
(aller simple)
252 km en 2021 (-16%)

37%

proportion des clients qui
prévoient de partir en court
séjour à l'été 2023*



https://www.atout-france.fr/sites/default/files/imce/opinionway_pour_atout_france_-_barometre_de_suivi_des_intentions_de_voyage_france_et_international_2023.pdf

Unic Stay
Cabinet Alliances 44

Entre 2021 et 2023, on observe une baisse de 16 % de la distance moyenne parcourue par les clients pour rejoindre leur hébergement insolite. Cette tendance pourrait être en partie attribuée à la hausse des prix de l'essence, qui pousse les consommateurs à privilégier des destinations plus proches pour minimiser les coûts de transport. Ce phénomène reflète également un changement de mentalité vers un tourisme plus local et durable, avec une préférence pour des séjours qui limitent l'empreinte carbone. En parallèle, l'augmentation de l'offre d'hébergements insolites contribue à cette évolution. Avec plus de structures disponibles dans des zones géographiques variées, les clients ont la possibilité de découvrir des séjours insolites sans avoir à parcourir de longues distances. Cette diversification de l'offre permet de répondre à la demande croissante tout en offrant des options accessibles à proximité, renforçant ainsi l'idée d'une "micro-aventure" locale. Ce phénomène soutient également le développement des territoires moins touristiques, qui bénéficient de cette proximité avec les voyageurs.

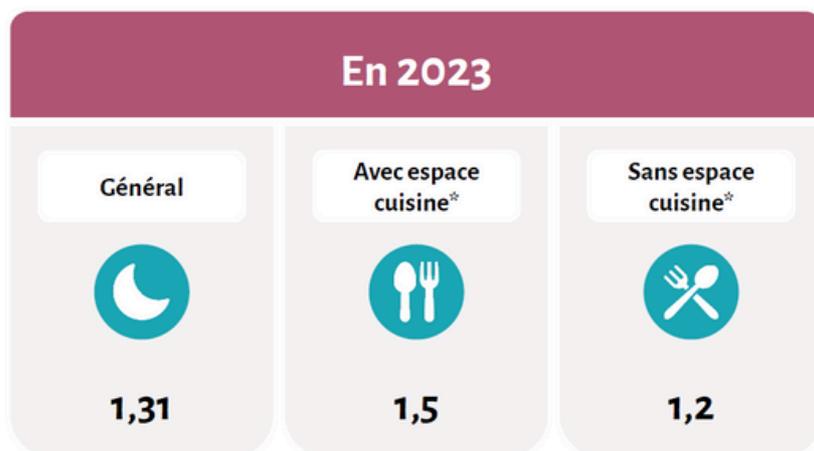
Interprétation possible :

Été : pendant les mois d'été, les familles et les groupes d'amis voyagent souvent sur de plus longues distances, à la recherche de destinations touristiques populaires et de séjours prolongés.

Automne/Hiver : En revanche, les voyageurs en automne et hiver peuvent inclure davantage de couples ou de retraités, qui sont plus flexibles dans le choix de leurs destinations et moins enclins à parcourir de longues distances pour des séjours courts. Ce public est souvent à la recherche de séjours confortables et accessibles, dans des destinations locales.

DURÉE MOYENNE DE SÉJOUR - 1

ESPACE CUISINE



40% des hébergements disposent d'un espace cuisine

*Il est question ici des espaces cuisines dans le logement et non dans les espaces communs

GRUPE *Unic Stay* Cabinet **45** Alliances

La durée moyenne de séjour est constante depuis 2019 (elle était à 1,31). Le tourisme insolite se démarque par sa durée moyenne de séjour très courte. Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs :

- Pour beaucoup de clients, le tourisme insolite reste une expérience à vivre.
- Une large proportion d'hébergements n'a pas le confort nécessaire à un long séjour (sans eau ou électricité)
- Les prix moyens sont élevés dans le tourisme insolite.

Toutefois, on remarque que lorsqu'un hébergement dispose d'un espace cuisine (40% des hébergements présents sur AbracadaRoom possèdent un espace cuisine), la durée moyenne de séjour augmente. En effet, le client dispose de tout le confort nécessaire pour séjourner plusieurs jours et cela lui permet de diminuer le budget nourriture, et par conséquent augmenter son budget location.

Cette durée moyenne de séjour courte peut-être très contraignante pour les professionnels, car elle demande une organisation et une gestion assez minutieuse. Cette problématique est au cœur des priorités des professionnels de l'insolite, sur laquelle nous avons souhaité nous pencher (cf dernière partie).

Attention : Il est question ici des espaces "cuisine" dans le logement et non dans les espaces communs

Par typologie



Analyse de la Durée Moyenne de Séjour (DMS) en fonction des différentes Nous avons segmenté les hébergements en trois grandes catégories :

- **DMS Longue** : cette catégorie regroupe les hébergements où les séjours sont les plus longs, avec une durée moyenne de séjour proche de 2 nuits. Les hébergements tels que les maisons troglodytiques, cabanes végétalisées, et lodges safari figurent dans cette catégorie. Ces hébergements semblent propices à des séjours prolongés, souvent choisis pour leurs équipements type cuisine, salle de bain privative. Les lodges safaris sont également très représentés dans les campings, établissements associés aux longs séjours.
- **Typologies Populaires** : cette catégorie représente des hébergements avec une DMS intermédiaire. Les tiny houses et cabanes sur pilotis, par exemple, rencontrent un fort intérêt auprès des visiteurs, avec une durée moyenne de séjour proche des 1,5 nuit. Là encore, les équipements de l'hébergement encouragent les séjours plus longs.
- **DMS Courte** : la dernière catégorie inclut des hébergements où la durée moyenne de séjour est plus courte, tels que les bulles, tentes suspendues, et wigwams. Ce sont des hébergements qui attirent souvent pour des expériences uniques mais de courte durée, avec un séjour moyen d'une nuit.

DURÉE MOYENNE DE SÉJOUR - 3

En fonction de l'IF*



1,3 NUITS

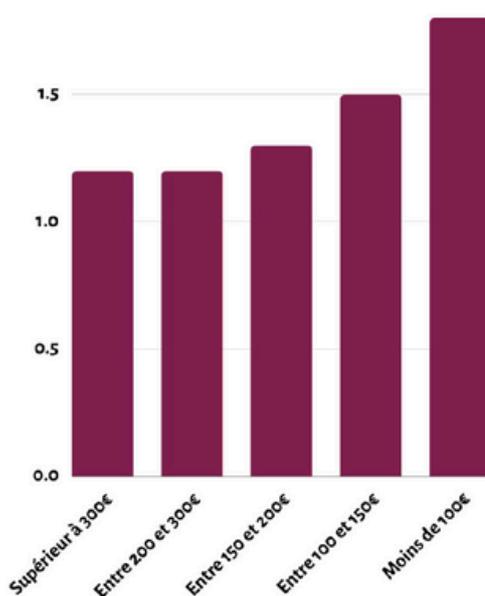


1,5 NUITS



1,5 NUITS

En fonction du prix moyen



Répartition du panel

75%

Couple

24%

Famille/Amis

1%

Voyageur solo

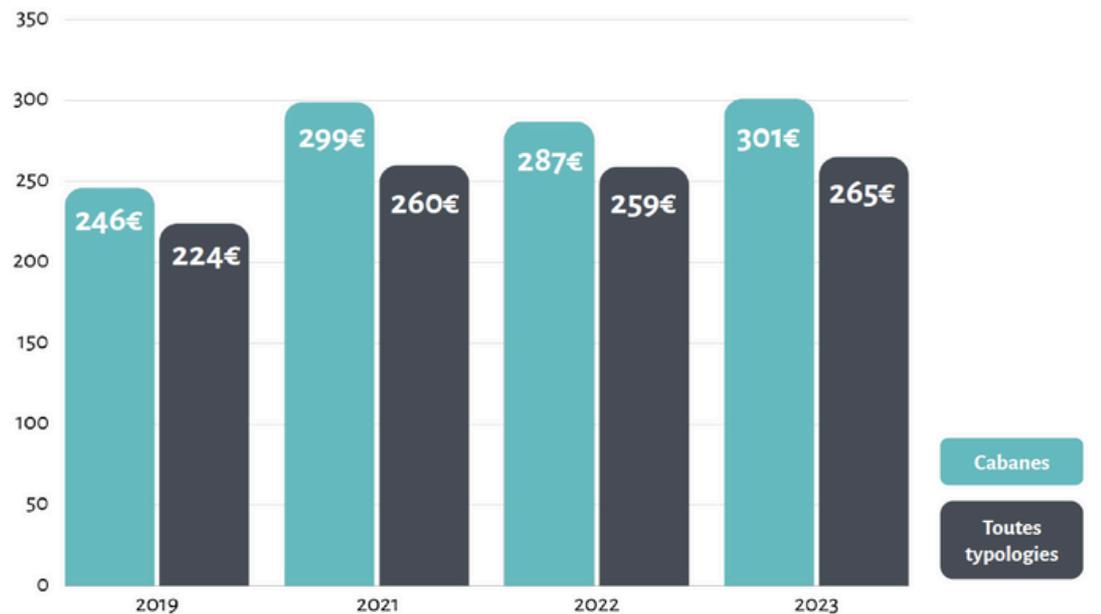
*Indice de fréquentation

Les familles, amis et voyageurs solo ont une DMS plus élevée, en moyenne 1,5 nuit, tandis que les couples séjournent généralement moins longtemps, avec une DMS autour de 1,3 nuit. Cela peut s'expliquer par le fait que les couples recherchent souvent des escapades plus courtes, tandis que les familles et amis privilégient des séjours un peu plus longs pour rentabiliser le déplacement qui implique une logistique plus poussée. Ces séjours peuvent aussi être associés à l'organisation d'activités de groupe, mises en place plus facilement sur des longs séjours.

Prix Moyen des Séjours : une tendance inversement proportionnelle entre le prix moyen et la durée de séjour est observée. Plus le tarif est élevé, plus la DMS diminue.

Les séjours à moins de 100€ affichent une DMS proche de 2 nuits, alors que les séjours de 100 à 150€ montrent une DMS de 1,5 nuit. Au-delà de 150€, la DMS décroît encore : 1,3 nuit pour les séjours entre 150 et 200€, puis 1,2 nuit pour les séjours à partir de 200€. Cette relation est logique et montre que les clients qui dépensent davantage pour une expérience exclusive favorisent souvent des séjours plus courts.

PANIER MOYEN* RÉSERVATION ET ÉVOLUTION



*Panier moyen constaté pour un séjour (moyenne 1,3 nuit)

GRUPE *Unic Stay* Cabinet **48** Alliances

+18%
du panier moyen toutes typologies insolites confondues depuis 2019

Augmentation du panier moyen entre 2022 et 2023 (+2%) et + 18% par rapport à 2019.

L'augmentation du panier moyen est directement liée à la hausse des tarifs pratiqués, suite notamment à l'augmentation des coûts de l'énergie.

L'inflation générale (environ 4,04 % depuis 2021) et la baisse du pouvoir d'achat impactent le budget alloué aux loisirs. La diminution du nombre de nuitées réservées s'explique en partie par la difficulté des consommateurs à financer leurs séjours.

Même si l'inflation cumulée sur cette période est importante, elle reste bien en deçà de 18 %. Calculée sur trois ans (en tenant compte des taux de 1,6 % en 2021, 5,2 % en 2022, et 4,9 % en 2023, source [INSEE](#)), elle atteint environ 12,2 % au total.

Plusieurs autres facteurs spécifiques au secteur peuvent contribuer à cette augmentation de 18 % :

- Hausse des coûts de l'énergie : au-delà de l'inflation générale, la hausse des prix de l'énergie a été particulièrement marquée, et les hébergeurs ont dû compenser ces augmentations par des hausses de tarifs. Les coûts énergétiques, notamment pour les hébergements insolites (chauffage, climatisation, etc.), ont un impact direct sur les prix des séjours.
- Augmentation des coûts des matières premières : les produits et services liés à l'hébergement, tels que l'alimentation, les fournitures de maintenance, et les matériaux de construction, ont également vu leurs prix augmenter, ce qui a été répercuté sur les clients.
- Investissements dans l'amélioration des prestations : certains hébergeurs ont investi dans des services et installations de confort luxe (spas), ce qui entraîne une augmentation du prix moyen par nuitée.

PANIER ET PRIX MOYEN AVEC OU SANS SPA

FOCUS CABANES

	PANIER MOYEN Montant dépensé par un client pour un séjour d'une nuit ou plus		PRIX MOYEN Montant dépensé par un client pour une nuit	
	Sans spa privatif	Avec spa privatif	Sans spa privatif	Avec spa privatif
Cabane dans les arbres	221€	397€	186€	331€
Cabane sur l'eau	251€	385€	191€	313€
Cabane sur pilotis	275€	348€	187€	274€

Panier moyen avec spa

+80%

Cabane dans les arbres

+53%

Cabane sur l'eau

+27%

Cabane sur pilotis

Unic Stay

Cabinet Alliances

Pour cette analyse, l'équipement bien-être (tout type confondu: bain à remous, bain nordique...) doit être inclus dans le tarif de la nuit, privatif, utilisable en illimité et en toute saison.

Les espaces bien-être communs n'ont pas pu être analysés car ils sont moins représentés. Toutefois ils restent un atout et permettent d'augmenter les tarifs moyen et le taux d'occupation, de façon moins significative que les spas privatifs.

Le panier moyen des cabanes dans les arbres augmentent de 80% avec l'ajout d'un spa.

Cabane sur l'eau : augmentation de 53%

Cabane sur pilotis : augmentation de 27%

Prix moyen :

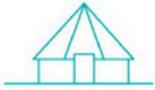
+78% pour les cabanes dans les arbres

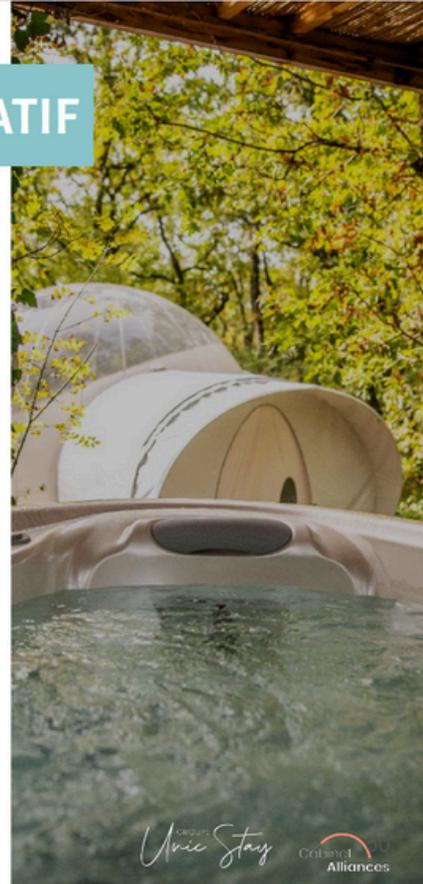
+64% cabanes sur l'eau

+47% cabanes sur pilotis

PANIER MOYEN AVEC OU SANS SPA PRIVATIF

HÉBERGEMENTS INSOLITES HORS CABANES

					
AVEC SPA	263€	257€	292€	291€	286€
SANS SPA	194€	192€	249€	186€	172€
					
AVEC SPA	267€	259€	321€	341€	324€
SANS SPA	242€	182€	294€	229€	192€



On parle ici de spa privatif inclus dans le prix

Différences de panier moyen entre hébergements avec ou sans spa privatif
Le tableau met en évidence l'impact positif d'un spa privatif sur le panier moyen pour chaque typologie d'hébergement insolite.

Tous les hébergements avec spa affichent un panier moyen supérieur à ceux sans spa, ce qui confirme la valeur perçue de cette prestation par les clients. Les écarts de prix varient en fonction de la typologie, démontrant que l'ajout d'un spa privatif est particulièrement attractif pour certains hébergements.

Analyse de typologies spécifiques :

- Bulles : 263 € (avec spa) vs 194 € (sans spa)
-> Le spa ajoute 69 € au panier moyen, soit une augmentation de 35%.
- Dômes : 257 € (avec spa) vs 192 € (sans spa)
-> Le spa augmente le panier moyen de 65 €, soit environ 34%.

Le panier moyen des bulles et dômes augmente fortement avec l'ajout du spa. Le panier moyen sans spa est relativement bas (moins de 200€).

- Tiny houses : 292 € (avec spa) vs 249 € (sans spa)
-> La différence est de 43 €, soit une augmentation de 17%.
-> Les tiny houses bénéficient d'un impact plus modéré, probablement parce qu'elles offrent déjà un confort supérieur et que leur panier moyen sans spa est déjà élevé.
- Roulottes : 291 € (avec spa) vs 186 € (sans spa)
-> Le spa ajoute 105 € au panier moyen, soit une augmentation de 56%, le plus fort impact observé parmi les typologies.
-> Les roulottes, plus rustiques, sont particulièrement valorisées lorsqu'un spa privatif est ajouté.

L'IMPORTANCE D'UN SPA PRIVATIF

2,5

En moyenne un hébergement avec spa privatif peut générer jusqu'à 2,5 fois plus de réservations.

+63%

du prix moyen pour un hébergement avec spa.

Presque **45% de nos réservations** sont pour des hébergements avec spa privatif, alors que seulement 31% de nos hébergements disposent de cet équipement.

Données 2021 : 50 % des réservations concernaient des hébergements équipés d'un spa, bien que ces derniers ne représentaient que 25 % de l'ensemble du parc.

Le spa privatif reste sans conteste un équipement primordial et rentable. Il permet de multiplier par 2,5 fois le nombre de réservations pour un hébergement et justifie une augmentation du prix moyen. Toutefois, nous ressentons un léger essoufflement qui pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs hypothétiques :

- le prix : certains paliers psychologiques semblent atteints, ce qui peut expliquer pourquoi la clientèle peine à réserver.
- les spas se démocratisent et perdent peut-être leur attrait. Ils ne sont plus associés à l'hébergement insolite et sont présents dans tout type d'hébergement (hôtels, chambres d'hôtes, love room, appartements). Ce phénomène contribue à la perte de l'effet de rareté du spa privatif, qui n'est plus exclusivement associé à l'insolite. Les clients pourraient donc ne plus considérer cet équipement comme un critère différenciant.

INDICE DE FRÉQUENTATION



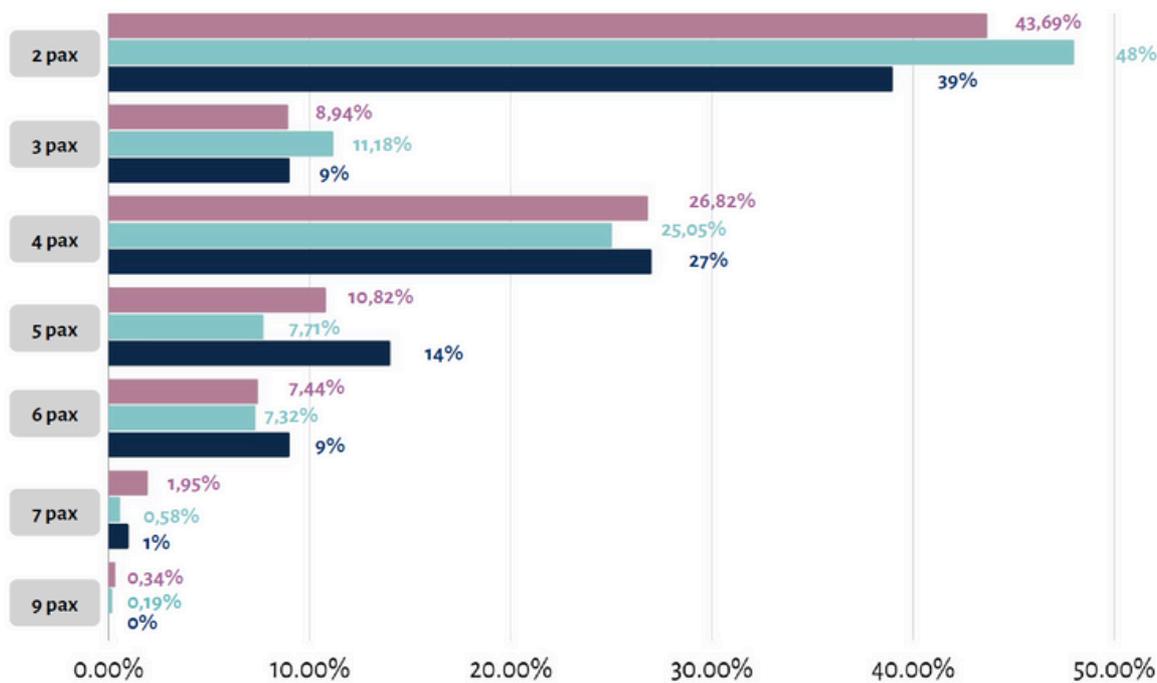
L'indice de fréquentation est le nombre d'occupants moyen par hébergement.

De nouveau, les couples représentent notre clientèle majoritaire. L'évolution se poursuit puisque depuis 2019 nous enregistrons une augmentation de l'indice de fréquentation de 18%.

Notre offre est majoritairement prévue pour accueillir 2 personnes mais l'offre d'hébergements pouvant accueillir 4 pax augmentent sensiblement.

RÉPARTITION DES HÉBERGEMENTS

Par capacité d'accueil



2,77

nombre moyen
d'hébergements dont
dispose un domaine

Unic Stay
Cabinet Alliances

La répartition des hébergements selon leur capacité d'accueil révèle plusieurs tendances intéressantes par rapport aux années précédentes. Les hébergements pour deux personnes restent majoritaires, représentant 43 % de l'offre. Ce segment, très populaire pour les séjours en couple ou les escapades de courte durée, a toutefois légèrement reculé par rapport à 2021 (48 %). Les hébergements pour trois personnes représentent 9 % de l'offre, un pourcentage stable par rapport à 2019, mais en léger retrait par rapport à 2021 (11 %). Ils sont relativement peu représentatifs des hébergements insolites. En ce qui concerne les hébergements pour 4 et 5 personnes, la part a légèrement augmenté, passant respectivement de 25 % en 2021 à 27 % en 2024 et de 7 % à 11 %, indiquant un intérêt croissant pour les séjours en famille ou en petits groupes.

En parallèle on constate une baisse du nombre moyen d'hébergements présents dans un établissement. En 2023, on comptait en moyenne 2,77 hébergements insolites par établissement, contre 3,05 en 2021, soit une légère diminution. Cette baisse pourrait indiquer que les établissements se concentrent davantage sur une offre d'hébergements plus grands pour quatre ou cinq personnes. Ces évolutions montrent une diversification de l'offre d'hébergements, avec un léger déplacement vers des capacités d'accueil plus importantes. L'augmentation des hébergements pour quatre et cinq personnes entre 2019 et 2024 suggère que le marché s'adapte à la demande croissante de séjours en famille ou entre amis. La part des hébergements pour deux personnes reste prédominante, le marché de l'insolite étant toujours fortement associé au marché du séjour romantique.

BOOKING WINDOW*

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
2023	2 mois 2 sem.	2 mois 1 sem.	2 mois	1 mois 2 sem.	1 mois 2 sem.	1 mois 2 sem.	1 mois	3 sem.	1 mois 1 sem.	1 mois 2 sem.	2 mois 2 sem.	3 mois 1 sem.
2022	2 mois	1 mois	1 mois 2 sem.	1 mois 2 sem.	1 mois 2 sem.	1 mois 1 sem.	1 mois	1 mois	1 mois 2 sem.	1 mois 2 sem.	3 mois 2 sem.	2 mois 2 sem.

WEEK-END**	
2023	2 mois

SEMAINE***	
2023	1 mois 2 sem.

*Mois qui s'écoule entre la prise de réservation et la date d'arrivée du client / **week-end : vendredi et samedi soir / ***semaine : Du dimanche au jeudi

Définition Booking Window : Mois qui s'écoule entre la prise de réservation et la date d'arrivée du client / week-end : vendredi et samedi soir / Semaine : du dimanche au jeudi

Depuis 2018, cet indicateur reste relativement stable malgré des évolutions dans les habitudes de réservation. On observe un intérêt croissant pour les réservations de dernière minute, y compris dans le secteur de l'hébergement insolite, historiquement associé aux réservations early bird. Cependant, l'insolite reste peu impacté par cette tendance grâce à des spécificités propres :

- Fermetures saisonnières :

De nombreux domaines sont fermés en basse saison. Les clients anticipent donc leurs séjours en réservant plusieurs mois à l'avance, ce qui augmente mécaniquement la booking window.

- Demande estivale et haute saison :

En été, bien que la booking window se réduise légèrement, certains hébergements très prisés continuent d'afficher des délais d'attente atteignant jusqu'à 6 mois.

- Caractère unique des hébergements :

Les hébergements insolites étant uniques, il est difficile de proposer des alternatives similaires en cas d'indisponibilité. Les clients préfèrent alors patienter plusieurs mois pour vivre l'expérience qu'ils souhaitent.

Différences entre les jours de séjour

La booking window varie également selon les jours d'arrivée :

- Arrivées en semaine (du dimanche au jeudi inclus) : moyenne annuelle de 1 mois et 2 semaines.
- Arrivées le week-end (vendredi et samedi inclus) : moyenne annuelle de 2 mois, en raison d'une demande beaucoup plus forte sur ces dates.

Malgré une tendance générale à la réservation de dernière minute dans d'autres secteurs du tourisme, l'hébergement insolite conserve une booking window relativement stable depuis plusieurs années. Cette stabilité s'explique par la forte anticipation des clients, le caractère unique des hébergements et une demande concentrée sur des périodes spécifiques comme les week-ends et les vacances scolaires.

EARLY BOOKING & LAST MINUTE*

	JANV.	FÉV.	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET	AOÛT	SEPT.	OCT.	NOV.	DÉC.
% LM	4,59 %	9,5 %	5,8 %	11,85 %	12,7 %	11,9 %	14,5 %	20,6 %	18,3 %	15,6 %	11,1 %	6,7 %
% EB	27,78 %	17,4 %	13,7 %	8,7 %	4,7 %	2,03 %	1,25 %	2,1 %	5,5 %	12,5 %	30,1 %	39 %



Last Minute : 5j et moins avant le séjour / Early Booking : + de 120j avant le séjour

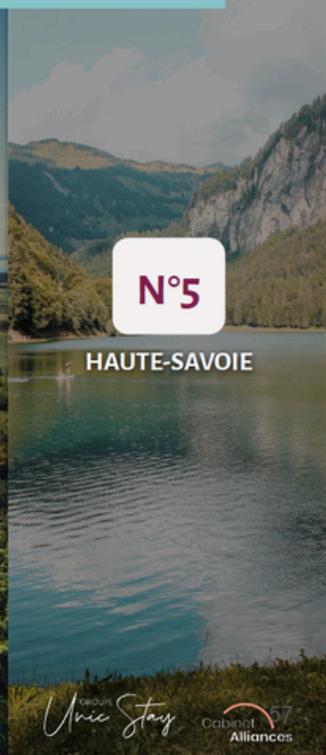
GRUPE *Unic Stay* Cabinet **55** Alliances

Nouvelle tendance dans l'insolite, les réservations "last minute" autrefois principalement associées aux hébergements traditionnels.

Les réservations "last minute" connaissent une nette augmentation de mai à septembre, avec des pics en août (20 %) et septembre (18 %). Cette tendance s'explique en partie par la flexibilité des vacanciers estivaux et la volonté de profiter des opportunités de dernière minute.

Cependant, les réservations anticipées (early bird) restent significatives, surtout pendant les mois d'hiver (janvier, février) et en fin d'année (novembre, décembre), où elles peuvent représenter jusqu'à 40 % des réservations. Cela souligne l'importance pour les hébergeurs de gérer à la fois les deux types de comportements et de ne pas négliger la préparation de sa saison très en amont.

TOP 5 DES DÉPARTEMENTS LES PLUS RECHERCHÉS SUR ABRACADAROOM

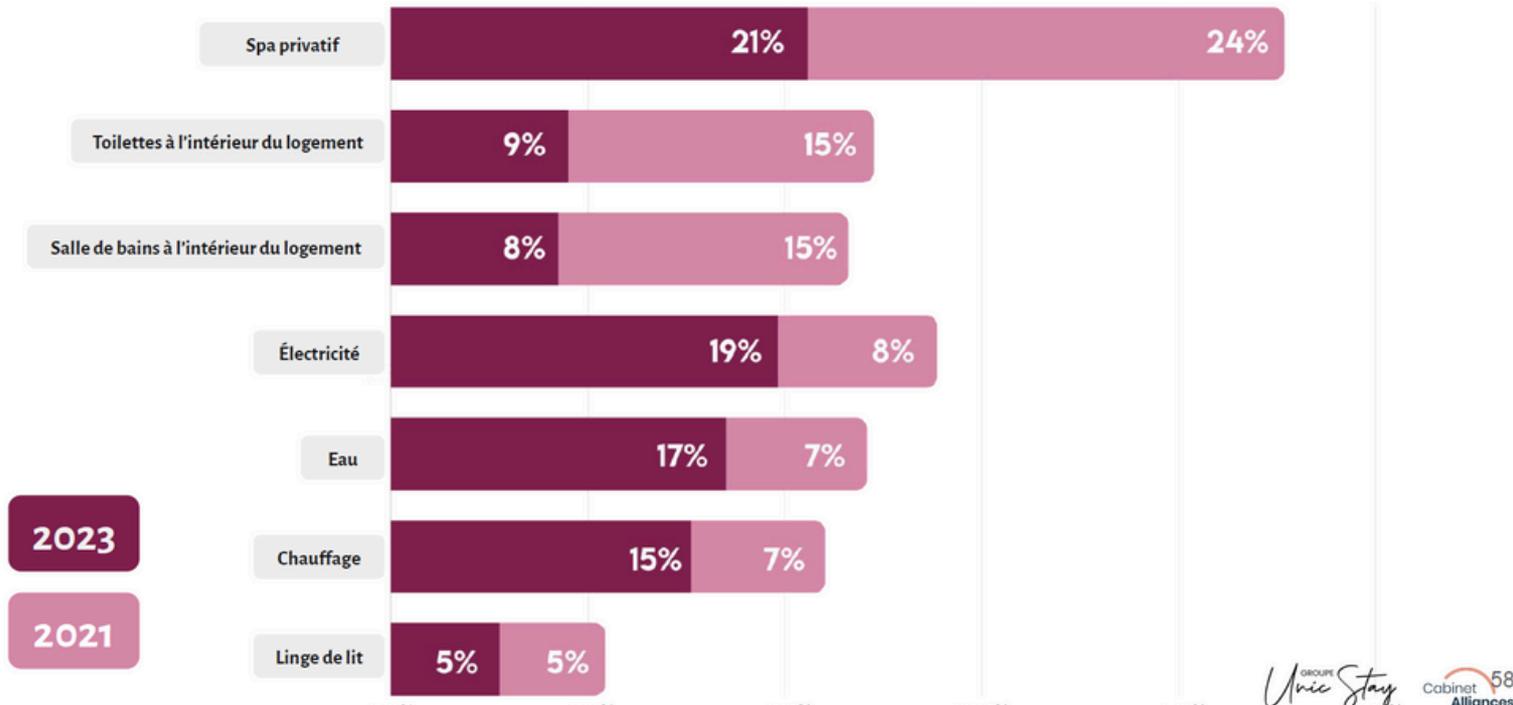


Unic Stay
Cabinet Alliances

Tous situés dans des régions touristiques, ces 5 départements attirent naturellement les voyageurs.

A noter, 2 sites majeurs sont situés dans l'Oise, avec 44 modules.

De grands pôles urbains sont également situés dans ces départements, ou à proximité immédiate, ce qui explique leur présence dans ce top 5.



Cette slide présente l'évolution des recherches d'équipements et filtres entre 2021 (rose clair) et 2023 (en bordeaux) sur la plateforme. Voici les principales tendances observées :

- Spa privatif : le spa privatif demeure l'équipement le plus recherché, bien qu'il ait connu une légère baisse dans les recherches, passant de 24,19% en 2021 à 21,19% en 2023. Cela montre que, même si l'intérêt reste fort, il tend à se stabiliser ou à diminuer légèrement, peut-être en raison de nouvelles tendances ou du fait que les clients possèdent parfois un spa à leur domicile.
- Toilettes et salle de bain à l'intérieur du logement : ces commodités ont vu leur popularité augmenter significativement. Les toilettes intérieures sont passées de 9% en 2021 à 15,53% en 2023, et la salle de bain intérieure de 8,5% à 14,72%. Cela reflète un besoin accru de confort et d'intimité dans les hébergements insolites, les voyageurs recherchant des équipements modernes même en pleine nature.
- Électricité et eau : ces équipements de base ont également connu une hausse notable. L'électricité est passée de 8,09% à 19,66%, et l'eau de 7,19% à 17% entre 2021 et 2023. Cette tendance peut être attribuée à une demande croissante de séjours "confortables", permettant potentiellement des activités comme le télétravail ou des séjours plus prolongés. A noter que ces filtres sont parmi les premiers visibles dans le moteur de recherche d'AbacadRoom, pouvant ainsi influencer sur le comportement utilisateur.
- Chauffage : la recherche de chauffage a également fortement augmenté, de 6,8% en 2021 à 15,25% en 2023. Cela peut indiquer un intérêt croissant pour des séjours tout au long de l'année, y compris en saison plus froide, les voyageurs recherchant un confort thermique adéquat dans leur hébergement.
- Linge de lit : Ce filtre est resté stable, avec une légère hausse de 5,37% en 2021 à 5,52% en 2023.
- En conclusion, l'analyse montre une nette augmentation de la demande pour des équipements de confort de base, tels que les installations d'eau, d'électricité et de chauffage, ainsi que les commodités intérieures comme les toilettes et les salles de bain. Ces tendances soulignent que, bien que l'expérience de l'hébergement insolite reste attractive, les clients recherchent de plus en plus des standards de confort modernes pour leurs séjours, que ce soit pour un week-end ou des séjours prolongés.



41 typologies en tout sur AbracadaRoom

- Cabanes dans les arbres et bulles : typologies les plus populaires, elles dominent à la fois les recherches et les réservations, confirmant leur forte attractivité et leur capacité à convertir.
- Dômes : très recherchés (3^e place) mais moins réservés (5^e place). L'offre peut encore se développer.
- Cabane sur l'eau vs cabane sur pilotis :

Cabane sur l'eau : forte demande (4^e place en recherche) mais peu de réservations, probablement dû à une offre restreinte ou des contraintes spécifiques. Le constat avait été fait lors de la précédente étude.

Cabane sur pilotis : moins recherchée mais très bien réservée (3^e place), signe d'une offre bien adaptée.

- Lov'nid : recherché (5^e place) mais peu réservé, ce qui suggère un produit de niche ou une offre limitée.
- Cabane : réservée fréquemment (4^e place) bien que non recherchée spécifiquement, probablement grâce à une large disponibilité et à une attractivité globale.
- D'autres typologies se distinguent par leur potentiel : les Maison de hobbit et zôme. Encore peu représentées, elles suscitent pourtant l'engouement des clients.

33 TYPOLOGIES



2ÈME TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE

14^{ème} dans le classement des réservations

TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE

10^{ème} dans le classement des typologies de la région

25 TYPOLOGIES



4ÈME TYPOLOGIE LA PLUS REPRÉSENTÉE

2^{ème} dans le classement des réservations de la région

5ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE

12^{ème} dans le classement des typologies de la région

25 TYPOLOGIES



4ÈME TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE

8^{ème} dans le classement des réservations de la région

3ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE

6^{ème} dans le classement des typologies de la région

25 TYPOLOGIES



2ÈME TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE

12^{ème} dans le classement des réservations de la région

3ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE

10^{ème} dans le classement des typologies de la région

Auvergne-Rhône-Alpes (AURA)

- La tente lodge est la 2^{ème} typologie la plus représentée parmi les 33 typologies recensées dans la région. Cependant, elle n'occupe que la 14^{ème} place dans le classement régional des réservations.
- À l'inverse, la bulle, bien qu'elle soit seulement la 10^{ème} typologie la plus représentée, se positionne comme la typologie la plus réservée.

Centre-Val de Loire (CVL)

- Une tendance similaire est observée : les dômes, malgré leur 10^{ème} place parmi les typologies représentées, figurent en 3^{ème} position des typologies les plus réservées.

Constat général AURA et CVL

Dans ces deux régions, on constate un déséquilibre entre l'offre et la demande :

- Les bulles et dômes affichent un fort potentiel de réservations, mais leur représentation reste limitée.
- En revanche, les tentes lodges semblent surreprésentées. Ce phénomène s'explique en partie par leur forte présence dans les campings, ce qui contribue à leur grand nombre.

Bourgogne-Franche-Comté (BFC)

- La Tiny House se distingue comme un exemple d'adéquation entre l'offre et la demande : elle est la 4^{ème} typologie la plus représentée et la 2^{ème} typologie la plus réservée.
- Les bulles quant à elles occupent la 5^{ème} place des typologies réservées et la 12^{ème} place des typologies représentées. De nouveau, cette typologie représente un potentiel d'évolution intéressant.

Un suivi régulier de ces tendances pourrait permettre d'optimiser les choix d'investissement pour chaque région et d'accroître les performances globales.

24 TYPOLOGIES



GRAND-EST

TIPOLOGIES LES + REPRÉSENTÉES



1er et 2ème dans le classement des réservations de la région

TIPOLOGIES LES + RÉSERVÉES



1er et 2ème dans le classement des typologies de la région

24 TYPOLOGIES



HAUTS-DE-FRANCE

6ÈME TYPOLOGIE LA PLUS REPRÉSENTÉE



12ème dans le classement des réservations de la région

4ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE



12ème dans le classement des typologies de la région

17 TYPOLOGIES



ÎLE-DE-FRANCE

4ÈME TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE



12ème dans le classement des réservations de la région

2ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE



14ème dans le classement des typologies de la région

35 TYPOLOGIES



NOUVELLE-AQUITAINE

10ÈME TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE



19ème dans le classement des réservations de la région

7ÈME TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE



28ème dans le classement des typologies de la région

Des régions se distinguent par leur cohérence entre l'offre et la demande : Grand Est, les cabanes dans les arbres et les dômes sont les plus représentés et les plus réservés.



18 TYPOLOGIES

NORMANDIE

TYPOLOGIES LA + REPRÉSENTÉE

1^{er} dans le classement des réservations de la région5^{ÈME} TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE14^{ème} dans le classement des typologies de la région

34 TYPOLOGIES

OCCITANIE

2^{ÈME} TYPOLOGIE LA PLUS REPRÉSENTÉE17^{ème} dans le classement des réservations de la région

TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE

6^{ème} dans le classement des typologies de la région

27 TYPOLOGIES

PROVENCE-ALPES
CÔTE D'AZUR5^{ÈME} TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE16^{ème} dans le classement des réservations de la région8^{ÈME} TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE17^{ème} dans le classement des typologies de la région

24 TYPOLOGIES

PAYS DE
LA LOIRE4^{ÈME} TYPOLOGIE LA + REPRÉSENTÉE10^{ème} dans le classement des réservations de la région4^{ÈME} TYPOLOGIE LA + RÉSERVÉE17^{ème} dans le classement des typologies de la région

Focus Normandie : la cabane dans les arbres est la typologie la plus représentée et génère 45% des réservations de la région ! La bulle se classe en 5^e position des réservations alors qu'elle n'est que 14^e dans le classement des typologies de la région.

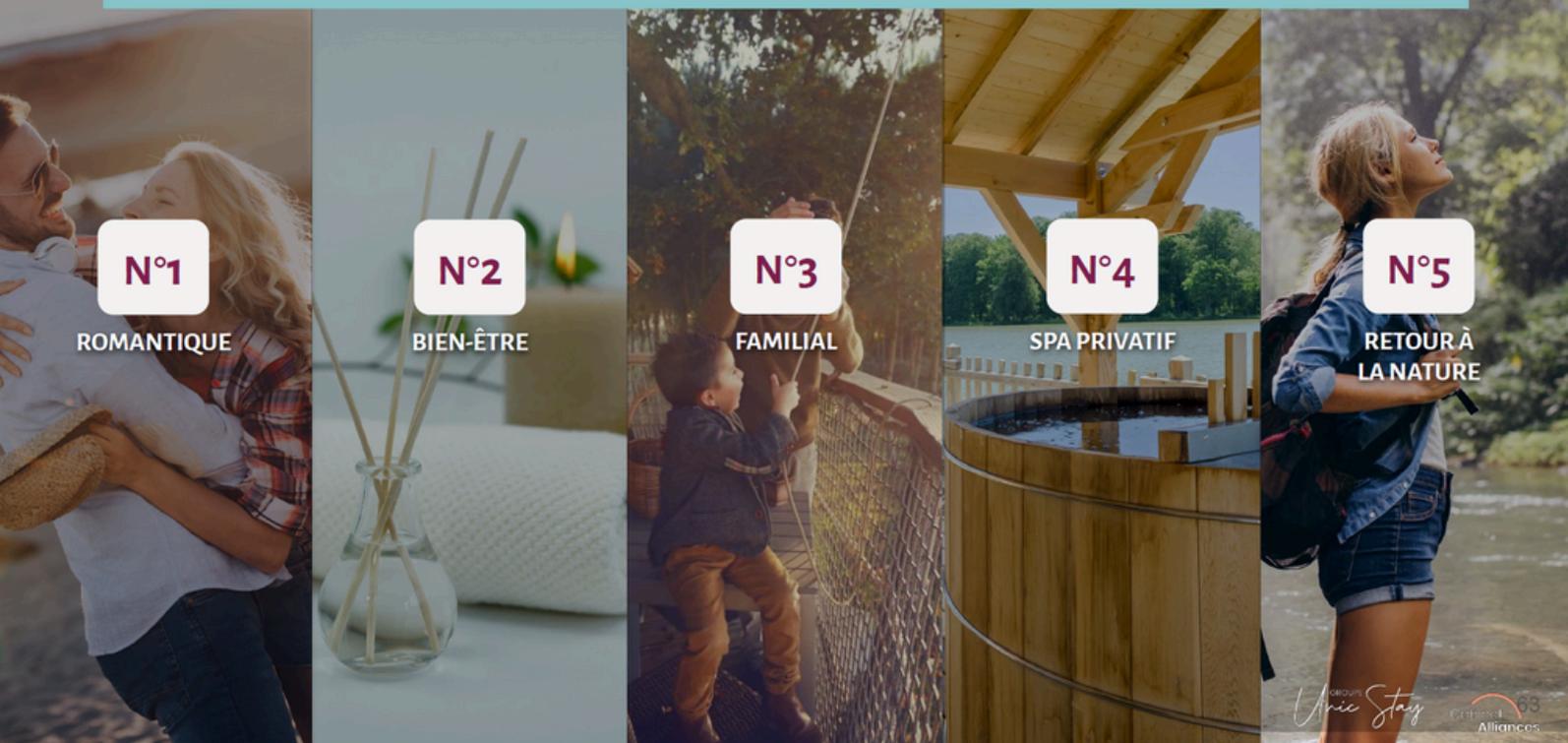
Ces données donnent un bel aperçu de la cohérence de l'offre et de la demande dans chaque région. Cependant, il est essentiel de compléter cette analyse par une évaluation des prestations annexes (spas, équipements, services) et des préférences spécifiques des voyageurs pour maximiser l'attrait des hébergements et le retour sur investissement.

L'impact des prestations associées

Ces analyses ne tiennent pas compte de la présence d'équipements différenciants, comme les spas privés, ou des services premium associés à l'hébergement (repas, expériences exclusives, etc.).

Ces éléments influencent fortement le nombre de réservations, indépendamment de la typologie. Par exemple, une tente lodge avec un spa peut être bien plus réservée qu'une bulle standard. Il est donc important d'évaluer les prestations globales offertes par chaque hébergement avant de prendre une décision d'investissement.

TOP 5 DES THÉMATIQUES LES PLUS RECHERCHÉES SUR ABRACADAROOM



Il n'y a eu aucun changement sur ce classement depuis 2019.

Les thématiques les plus recherchées par les clients – romantisme, bien-être, séjour familial, spa privatif, et retour à la nature – reflètent directement les grandes tendances actuelles du tourisme. En 2023/2024, les voyageurs privilégient des séjours axés sur le ressourcement, la reconnexion avec la nature, et le bien-être, témoignant d'un désir de déconnexion et d'authenticité dans un cadre confortable et immersif.

Ces recherches montrent que les clients sont en quête de simplicité et de sens, en accord avec l'essor du tourisme vert et responsable. Ce besoin de se reconnecter avec l'essentiel, tout en profitant de moments de qualité avec leurs proches, s'inscrit pleinement dans les attentes et valeurs qui façonnent aujourd'hui le secteur touristique.

PETIT-DÉJEUNER : UN SERVICE TRÈS DEMANDÉ

68%

des clients considèrent le petit-déjeuner comme une prestation indispensable (panel de 221 voyageurs interrogés en 2023)

63%

des réservations effectuées sur AbracadaRoom incluent les petits-déjeuners

	Avec petit-déjeuner	Sans petit-déjeuner
Panier moyen	272€	263€
Durée moyenne de séjour	1,2 nuits	1,5 nuits
Prix moyen	232€	181€

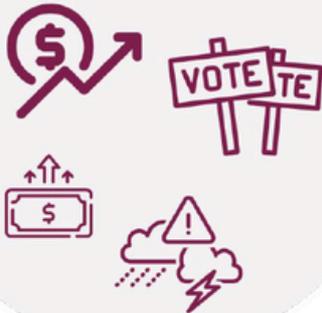
chiffres réservations AbracadaRoom 2023

GRUPE
Unic Stay
Cabinet 64
Alliances

Proposer un petit-déjeuner peut clairement augmenter le prix moyen par réservation et le panier moyen, tout en répondant à une demande client forte. C'est une prestation essentielle à ne pas sous-estimer, car elle constitue souvent la dernière impression laissée au voyageur sur son séjour.

À noter que certains établissements proposent les petits-déjeuners en direct et ne les incluent pas dans les offres présentes sur AbracadaRoom. Ceci est donc à prendre en compte dans l'analyse des données.

CAUSES



LES LEVIERS

TARIFICATION FLEXIBLE ET JUSTE

PRESTATIONS COHÉRENTES

EXPÉRIENCES THÉMATIQUES

DURABILITÉ ET CONFORT

PERSONNALISATION VIA L'IA

66

Le marché de l'insolite enregistre une légère baisse depuis 2021, qui rappelons-le était une année exceptionnelle de sortie de COVID.

Bien que l'offre soit en forte augmentation, on ne peut nier un léger essoufflement de l'activité que l'on peut expliquer par une augmentation des tarifs, un contexte politique et météorologique peu avantageux et l'inflation constante qui impacte lourdement le pouvoir d'achat.

Malgré tout, bien que ces causes puissent paraître difficilement contrôlables, il existe des leviers sur lesquels nous pouvons tous agir.

Il est important d'innover et de rester compétitif pour répondre à la demande client.

Restez attentifs aux tendances, à ce qui se fait à l'étranger dans des destinations précurseuses (pays nordiques, Royaume-Uni, Amérique du Nord...) pour proposer des offres attractives et qui sortent du lot.

Tarification flexible et juste : adapter les prix en fonction des prestations pour rester compétitif.

Prestations cohérentes : offrir des services de qualité alignés sur les tarifs (spa, conciergerie).

Expériences thématiques : proposer des séjours immersifs (thèmes spécifiques, activités locales) pour aller au-delà de l'hébergement.

Durabilité et confort : intégrer des pratiques écologiques et améliorer le confort des clients.

Personnalisation via l'IA : utiliser l'IA pour améliorer la gestion et l'expérience client (chatbots, recommandations).

- **Unic Stay** est persuadé que le tourisme insolite est le tourisme de demain. Nous mettons tout en œuvre pour développer cet écosystème, notamment par le biais d'Esprit Insolite, plateforme dédiée aux professionnels du secteur. Pour cela, nous avons créé un forum de discussion sur lequel vous pourrez interagir autour de cette étude et de vos problématiques.

ACCÉDER AU FORUM

- Le **Cabinet Alliances** va continuer à observer et à enquêter sur la filière de l'hébergement insolite. Nous organiserons tout au long de l'année plusieurs webinaires, des formations à destinations des porteurs de projet et des exploitants. Nous serons à vos côtés dans tous vos projets grâce à nos dispositifs d'accompagnement personnalisés.

**NOS SOLUTIONS
D'ACCOMPAGNEMENT**

ABRACADAROOM



contact@unicstay.com
www.abracadaroom.com
Téléphone : 09 72 53 95 93

CABINET ALLIANCES



contact@cabinetalliances.fr
www.cabinetalliances.fr
Téléphone : 04 73 96 96 96