



TÉMOIGNAGE : GITE DU PERCHE - AURÉLIE HAMON PERRAULT

Chambres et appartements d'hôtes CLEVACANCES à NOGENT LE ROTROU - www.giteduperche.fr

PRÉSENTATION DE NOTRE MAISON D'HÔTES

Nous avons ouvert 3 chambres dans une maison de ville située au bord de la rivière, l'Huisne, en mai 2007. Nous avons été labellisé Clévacances 3 clés et plusieurs thématiques : pêche, affaire, tourisme et handicap ; de plus nous offrons à nos hôtes une piscine et un environnement favorable aux familles avec des enfants en bas-âge.

Notre petite ville de 11000 habitants se situe au cœur du Parc Naturel Régional à mi chemin entre Chartres et Le Mans sur l'axe Paris/Bretagne.

Nous sommes ouvert toute l'année.

NOTRE CLIENTÈLE

Nous bénéficions d'une clientèle variée (professionnels, weekends, coffrets-cadeaux, familles, haltes) qui nous à assuré, l'an passé, un taux de remplissage de 71%.

Sur les 710 séjours effectués l'an passé, je pense que j'en ai fait moins d'une dizaine concernant des randonneurs à vélo.

Alors que nous avons un magnifique potentiel :

- géographique (150 km de Paris),
- logistique (nationale 23 , A11 et gare SNCF à Nogent le Rotrou),
- paysager avec nos magnifiques vallons du Perche
- de nombreux circuits balisés
- la voie verte Nogent/Alencon la route du Mont St Michel

MON EXPÉRIENCE "VÉLO" : IL Y A 2 CAS DE FIGURE : LES "RANDONNEURS" ET LES "LOUEURS DU DIMANCHE", DES ATTENTES ET DES BESOINS TOTALEMENT DIFFÉRENTS :

LES RANDONNEURS	LA BALADE
<u>D'où viennent ils?</u> Principalement de la région parisienne, en ce qui concerne les français, les étrangers sont en provenance des Etats-Unis ou d'Angleterre.	<u>D'où viennent ils?</u> des départements limitrophes, jamais de plus de 200 km
<u>Où vont ils?</u> vers l'Ouest : le Mont St Michel, St Malo, Alencon, Sées	<u>Où vont ils?</u> ils sont en séjour dans le Perche
<u>Quand?</u> entre avril et octobre	<u>Quand?</u> n'importe quand, du moment que le temps est ensoleillé
<u>Comment?</u> par le train ou par la route donc toujours avec leurs vélos	<u>Comment?</u> ils sont arrivés en voiture ou en train, ils louent les vélos sur place
<u>Combien de temps?</u> chez moi, ils ne restent toujours qu'une nuit, en "halte" mais leur périple est toujours de 4 à 7 jours.	<u>Combien de temps?</u> généralement pour 1 journée maximum
<u>Qui?</u> des couples ou 2-3 amis hommes, une seule fois j'ai reçu un homme seul qui était également le seul à faire le trajet dans l'autre sens (remontée sur Paris)	<u>Qui?</u> des couples ou des familles (parents/enfants)

Quand nous avons démarré notre activité nous mettions à disposition 4 vélos adultes, 2 vélos enfants, un siège bébé et une remorque qui remportaient un franc succès auprès de nos hôtes, suite à un cambriolage (3 des vélos adultes et le siège bébé notamment), nous avons conclu un partenariat avec un loueur de cycles local et nous sommes devenus "point relais" pendant ses jours de fermeture (dimanche/lundi/congés annuel).

Nous avons donc pu constater que le budget location freine énormément les gens, car dès que les touristes savent que des vélos sont mis gracieusement à leur disposition ils éprouvent le souhait d'en profiter.

Le vélo détient vraiment un capital plaisir, convivialité, douceur de vivre, souvenirs d'enfance et maintenant écologie.

POURQUOI LA MARQUE "ACCUEIL VÉLO"?

J'ai toujours été dans une démarche de qualité et de qualification pour une meilleure visibilité auprès du public.

J'ai connu la marque via les communications de la Région Centre et je les ai sollicités chaque année afin d'étendre le concept de "la Loire à vélo" à notre région du Perche. Il était donc évident pour moi d'adhérer à cette marque lorsqu'elle m'a été proposée. Elle n'en sera que plus intéressante à l'échelle nationale.

CE QUE J'ATTENDS DE LA QUALIFICATION "ACCUEIL VÉLO" ?

Pour les cyclistes : une meilleure visibilité, un gage de qualité et de professionnalisme et la mise en place d'outils pour faciliter la préparation de leurs périples.

Pour nous en tant que partenaires : notre mise en réseau, des outils techniques, des formations afin de mieux répondre aux attentes de cette clientèle.

Les cyclistes ne sont pas une "cible" privilégiée pour moi, c'est la diversité que je cherche à cultiver : c'est la rencontre de toutes ces clientèles, de tous ces profils, de toutes ces provenances qui fait ma richesse.