

## Les roulottes, un concept vert en or

Nature Avec l'explosion du tourisme vert, les modes alternatifs d'hébergement, comme la roulotte, deviennent très tendance. Un succès sur lequel surfe un groupe basé dans le Cher. Avec un concept original et payant.

La vue, plongeante sur la vallée de la Maronne est vertigineuse. Le Puy Violent impose au loin sa majestueuse silhouette. Les cinq roulottes du domaine de la Chaux de Revel sont posées là, comme aux premières loges d'un spectacle dont on ne se lasse pas, à quelques hectomètres des ruelles de la vieille ville de Salers, dans le Cantal.

Pascal Montaz et son épouse Joëlle ont abandonné, voilà un an, leur Savoie natale pour s'installer là, en plein coeur du Parc régional des Volcans d'Auvergne : « Nous avons tenu un hôtel pendant dix-neuf ans. Nous avons envie de repartir sur quelque chose de nouveau, en contact avec la nature. L'occasion de vendre s'est alors présentée. Nous avons découvert le concept des « Roulottes de campagne » dans la presse professionnelle. Après

plusieurs mois de démarche, nous avons ouvert au printemps ».

Si le domaine est encore en voie d'aménagement et d'achèvement (trois chambres d'hôtes viendront dans quelques semaines compléter l'offre) et qu'il est encore loin d'avoir trouvé son rythme de croisière, l'ancien chef cuisinier se dit convaincu d'avoir fait un pari gagnant : « Il y a très clairement une évolution vers le tourisme de pleine nature sans pour autant sacrifier quoi que ce soit sur le plan du confort. Cela dit, il y aura toujours des clients pour les hôtels », insiste-t-il.

Les types d'hébergements alternatifs comme les yourtes, les tipis et donc les roulottes sont aujourd'hui à la mode, mais l'originalité du modèle développé par le réseau « Roulottes de campagne », dont la famille Montaz est devenue adhérente, est à chercher ailleurs.

Le groupe, dont le siège se trouve à Cuffy (Cher), a mis sur pied un concept digne des grandes chaînes hôtelières. Avec un droit d'entrée original. Pour intégrer le club, comme la

famille Montaz, il existe un préalable indispensable : passer commande de la ou des roulottes : « Elles sont fabriquées chez un sous-traitant à La Charité-sur-Loire (Nièvre) selon notre cahier des charges, explique Vincent Bonnot. C'est un gage de qualité et d'unité. Le client retrouve, où qu'il aille en France, la même roulotte. C'est notre marque de fabrique. »

Tout le système repose d'ailleurs sur cette activité : « Ce sont les ventes qui font vivre le réseau. Sans elles, celui-ci n'existerait pas, car nous ne pourrions plus financer le budget publicitaire et marketing », poursuit le responsable communication.

À titre d'exemple, le Domaine de la Chaux de Revel, et ses cinq roulottes, doivent acquitter un droit d'entrée annuel de 1.000 €. Une somme modique pour bénéficier de l'image et de la puissance commerciale d'un réseau national : « Pour notre première saison, 80 % des réservations ont été faites via le site Internet. Si nous avions été indépendants, nous aurions travaillé dix fois moins cet été. C'est

une certitude », lâche Pascal Montaz.

Le succès de l'entreprise tient beaucoup à une question de flair : « Nous avons été des précurseurs en lançant, en 1998, le premier village de vacances quatre étoiles en campagne, rappelle Vincent Bonnot. Celui-ci a servi de laboratoire et validé l'évolution du grand public vers ce type de tourisme. Nous avons cherché à répondre à cette attente. Le marché des chambres d'hôtes étant assez disparate, il était important de proposer un produit adapté à la demande. Et de l'idée de la roulotte, facile à déplacer et à installer, s'est imposée. Or, être indépendant et au milieu de la nature, c'est justement ce que désirent les clients. »

Lancé en 2004, avec seulement six destinations, le réseau en compte aujourd'hui plus de cinquante à travers l'Hexagone, avec dix-huit ouvertures programmées cette année. Et la cadence devrait encore s'accélérer en 2010.

Dominique Diogon  
dominique.diogon@centrefrance.com