



20  
CONSEILS  
POUR  
MIEUX  
ACCUEILLIR  
LES CYCLO-  
TOURISTES

VIA EPONA

# Introduction

Cet ebook gratuit recense les bonnes pratiques et conseils pour accueillir, sans trop d'efforts supplémentaires, les cyclotouristes de **la meilleure des manières**.

Vous pourrez trouver les points de vigilances des plus grands labels ainsi que des idées pour toucher les cyclotouristes qui visitent votre région.

Mais avant ça, pourquoi se soucier du cyclotourisme ?

- Il est en permanente croissance depuis plusieurs années,
- Il est bon pour la planète,
- Les cyclotouristes dépensent en moyenne 2 fois plus qu'un touriste en voiture (73€ contre 38€),
- Les pratiques se sont diversifiées avec une tendance au voyage en marguerite et au staycation.

## Comment tirer parti de cette tendance ?



# 1. Conservez vos informations à jour

Qu'ils s'agissent de vos horaires d'ouverture, vos contacts ou encore votre site internet, gardez vos informations à jour.

Également, si vous changez de numéro de téléphone, toutes ces informations peuvent vous faire perdre beaucoup de clients si vous ne répercutez pas leurs changements sur les plateformes qui les proposent.



# Mettez en avant les labels que vous détenez 2.

Si vous détenez des labels (accueil vélo, vélo & fromages, bio, fait maison etc.) il y a de fortes chances que ces structures rassurent vos clients potentiels.

En effet, les cyclotouristes sont de plus en plus nombreux à être touchés par les labels validant un accueil particulier pour eux. Pourquoi s'en priver ?

## **3. Une information claire de votre établissement**

Votre établissement a des points forts pour accueillir des touristes à vélo. Précisez si vous possédez un abri sécurisé ou au moins un parking vélo pas loin et un endroit à l'écart où poser les sacoches par exemple

## **Tout pour réparer un vélo ?**

## **4.**

Un pack de rustines chez Decathlon coûte 3€, une pompe une vingtaine d'euros mais ils peuvent-être un atout pour faire parler de votre logement dans le bon sens. Si vous avez quelques outils et une ou deux connaissances, vous pourrez aider n'importe quel cycliste à remettre d'aplomb son vélo ! Sauf si...

## 5. Les bons contacts

... vous avez les bons contacts ! Vous connaissez mieux que vos clients autour de chez vous. Listez rapidement les bons contacts autour de chez vous pour : réparer/louer un vélo, la boulangerie qui fait un petit déjeuner sportif etc. La gare la plus proche est aussi une information dont votre client aura besoin pour venir sans voiture.

Toutes ces informations peuvent être transmises à l'Office du Tourisme qui est un allié réel dans la mise en valeur du territoire

## Les besoins spécifiques 6.

En plus d'un endroit où poser les sacoches, vous acceptez qu'un cycliste fasse sécher une veste ou un tee-shirt après une grosse averse ? Vous acceptez de remplir les gourdes ?

Ce genre de petites attentions montre totalement votre intérêt pour un accueil de qualité.

## 7. Les besoins spécifiques (bis)

Une prise accessible est une donnée à prendre en compte avec l'essor des VAE. Tous les établissements (ou presque) ont une prise accessible, mais peu le mettent en avant.

Personnalisez au mieux l'accueil vous fera gagner des points importants auprès des cyclotouristes.

## Nourriture bio, locale ?

## 8.

Si vous proposez des repas complets, vous pouvez avoir une attention particulière pour que celui-ci soit copieux et particulièrement adapté à l'effort que vos convives devront réaliser durant la journée, tout en proposant des ingrédients locaux, bios, une option végé ou végan.

Idem, la possibilité de proposer des repas à emporter peut-être une vraie plus-value pour les voyageurs et vous permettra d'augmenter vos ventes.

## 9. Le sur-mesure

Vous avez la possibilité de proposer un repas en moins d'une demi-heure ou vous avez des horaires étendus (11h30 à 14h30 par exemple), mettez le en avant !

Effectivement, un voyage ne se passe pas tout le temps comme prévu et les aléas peuvent contraindre à une modification de l'organisation, de l'heure d'arrivée etc.



## Petite restauration et limonade ?

## 10.

Vous ne proposez peut-être pas de repas en dehors des horaires de la cuisine mais vous accueillez tout l'après-midi pour de la limonade ?

Cette information est importante également (par les fortes chaleurs par exemple, une boisson fraîche ou autre est un vrai plus !).

# 11. **Date et horaire d'ouverture**

Il est primordial que vos dates et horaires d'ouverture soient mises à jour régulièrement et qu'ils soient clairs.

C'est pour cela que chez Via Epona, nous vous demandons de les mettre à jour une fois par an et que nous les mettons en avant pour le cyclotouriste.

Parce qu'il n'y a rien de pire que de faire 5 km de plus sur son trajet pour tomber face à une porte close.

---

# **S'inscrire sur des plateformes vertueuses** 12.

Bien choisir la plateforme qui nous représente est aussi importante que le nom de notre établissement.

Avec Via Epona par exemple, vous contribuer à l'amélioration du cyclotourisme dans son ensemble (infrastructures, aménagements, mise en avant de petits producteurs et pépites locales...etc.) tout en ayant été choisi pour vos valeurs par nos soins



## Etat des lieux

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mes horaires sont à jour et sont clairs                             | <input type="checkbox"/> Les cyclotouristes peuvent poser leurs affaires à l'écart           |
| <input type="checkbox"/> Mes contacts sont à jour (site, téléphone, réseaux sociaux..)       | <input type="checkbox"/> Les cyclotouristes peuvent faire sécher des vêtements               |
| <input type="checkbox"/> Mes labels sont visibles  | <input type="checkbox"/> Je propose des repas rapides (30 minutes) si besoin                 |
| <input type="checkbox"/> Je possède une pompe à vélo (à pied en priorité)                    | <input type="checkbox"/> Je propose de la restauration à emporter si besoin                  |
| <input type="checkbox"/> Je possède un kit de rustines                                       | <input type="checkbox"/> J'ai des horaires de restauration élargis (11h30-14h30 par exemple) |
| <input type="checkbox"/> Je possède une boîte à outils                                       | <input type="checkbox"/> Je suis ouvert en dehors des repas (limonade)                       |
| <input type="checkbox"/> Un abri sécurisé ou un parking proche est disponible pour les vélos | <input type="checkbox"/> Je connais des endroits à recommander en vélo                       |
| <input type="checkbox"/> Une prise est accessible pour recharger les VAE*                    | <input type="checkbox"/> Je connais les spécificités vélos dans ma ville                     |
| <input type="checkbox"/> Je connais des réparateur ou loueurs à proximité                    | <input type="checkbox"/> J'ai transmis toutes ces informations à l'Office du Tourisme        |
| <input type="checkbox"/> Je propose une cuisine locale/bio/végé                              | <input type="checkbox"/> Je suis référencé sur   |

## DE 0 à 10

---

Vous commencez et BRAVO pour cela !

Que vous soyez une structure qui vient d'être créée ou une structure en quête d'une nouvelle clientèle à accueillir, vous avez pu voir à travers cet ebook qu'en peu d'actions vous pouvez améliorer considérablement l'accueil que vous réservez au cyclotouristes.

## DE 10 à 15

---

Il vous reste des progrès à faire mais vous y êtes presque !

Vous avez déjà une conscience sur l'accueil et sur le monde du vélo et êtes sensibles à certaines problématiques particulières. Il ne vous reste plus qu'à aller chercher les derniers points (et les plus durs !) pour devenir un as de l'accueil vélo ! BRAVO :-)

## DE 15 à 20

---

Félicitations !

Vous faites partie des établissements les plus qualitatifs pour des cyclotouristes et c'est très bien. Il ne vous reste plus que quelques points à aller chercher la note parfaite ! Mais attention cela ne doit pas vous empêcher de continuer à avoir des idées pour améliorer encore et toujours les conditions d'accueil dans votre établissement.

**FAIT AVEC  
AMOUR PAR**

**VIA EPONA**



[contact@viaepona.com](mailto:contact@viaepona.com)