Qui sont les clientèles à vélo et quelles opportunités représentent-elles ?



Et moi, dans mon entreprise, qu'est-ce que je peux en faire ?

Wébinaire #1

Pourquoi s'intéresser aux clientèles à vélo ?

Un marché qui peut créer de nouvelles opportunités pour votre entreprise.

UN MARCHÉ ÉCONOMIQUE RÉEL

22 millions
de Français pratiquent le vélo pendant leurs vacances[1]

5 Md€
de retombées économiques directes annuelles estimées en France[2]

+22 %
de passages à vélo en milieu rural entre 2019 et 2025[3]

3 OPPORTUNITÉS POUR MON ENTREPRISE

DÉVELOPPER MON ACTIVITÉ
Nuitées, restauration, visites, achats et services.

TRAVAILLER LES AILES DE SAISON
Au printemps et à l'automne, selon les clientèles.

DIVERSIFIER MES CLIENTÈLES
Toucher de nouveaux visiteurs et de nouveaux profils.

[1] France Vélo Tourisme, dossier de presse 2024 (repère issu des travaux nationaux antérieurs).
[2] DGE, « Le tourisme à vélo », estimation nationale publiée en 2026. [3] Réseau vélo et marche, bilan 2025 (239 compteurs comparables, tous usages vélo).

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Pourquoi mieux connaître les clientèles à vélo ?

Des besoins communs… mais des attentes qui peuvent faire la différence.

Un socle commun pour bien accueillir les cyclistes

01 **Mettre le vélo en sécurité et gérer ses affaires**

02 **Dormir**

03 **Se restaurer et récupérer**

04 **Se repérer et s'informer**

Mieux comprendre les profils permet d'aller plus loin, quand c'est utile.

ADAPTER SON OFFRE

Services ou aménagements utiles, sans tout changer.

CHOISIR QUI SÉDUIRE

Décider vers qui concentrer ses efforts commerciaux.

Wébinaire #1

Quatre profils

L'itinérant expérimenté



Couple néo-itinérant



Famille « itinérante / néo itinérante »



Famille « Loisirs » en vacances – en excursion



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Pourquoi ces quatre profils ?

Parce que les atouts de La Voie Bleue contribuent à lever leurs freins à l'achat et répondent à leurs motivations de voyage.

Lever les freins à l'achat

Sécurité et quiétude – Rouler en paix
Environ 80 % du tracé en voie cyclable. Moins de circulation automobile, plus de sérénité et un environnement rassurant.

Profil plat et rythme doux – Avancer en douceur
Un relief globalement faible qui rend le voyage accessible, permet d'adapter les étapes et limite la difficulté physique.

Balisage et services – Se laisser guider
Une signalétique, des hébergements adaptés et des services qui simplifient l'itinérance au quotidien.

Accès et interconnexions – Venir et repartir facilement
Des gares et des connexions avec d'autres itinéraires pour rejoindre La Voie Bleue, composer son parcours et organiser son retour.



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Pourquoi ces quatre profils ?

Parce que les atouts de La Voie Bleue contribuent à lever leurs freins à l'achat et répondent à leurs motivations de voyage.

Nourrir les motivations

Au fil des eaux multiples
Une immersion au contact de plusieurs rivières et canaux. Le plaisir de voyager au fil de l'eau, entre nature, reflets et ambiances changeantes.

Le temps qui s'étire
Ralentir, contempler, déconnecter du quotidien. Le chemin compte autant que la destination, sans recherche de performance.

Le patrimoine fluvial et vivant
Découvrir un territoire façonné par l'eau : écluses, ports, ouvrages, villages et rencontres au fil du parcours.

Se retrouver, simplement
Partager des moments en couple ou en famille, prendre le temps, profiter du calme et vivre une aventure commune.



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

L'itinérant expérimenté



L'immersion brute : liberté- autonomie- plaisir d'avancer

❖ **Ce qui le motive**
Liberté, déconnexion, nature, effort et défi personnel.

❖ **Comment il voyage**
Habitué à l'itinérance, autonome, souvent seul, avec des étapes longues et un équipement adapté.

❖ **Ce qu'il recherche**
Simplicité, efficacité, flexibilité et solutions pratiques.

❖ **Sa façon de consommer**
Il privilégie les prestations qui répondent à ses besoins immédiats : dormir, manger, se ravitailler et poursuivre son voyage.

Il peut accepter une offre simple, mais il apprécie les entreprises qui comprennent les contraintes de l'itinérance.

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Couple néo itinérant



La déconnexion confortable — prendre son temps, découvrir et se faire plaisir.

❖ **Ce qui le motive**
Se retrouver, déconnecter du quotidien, découvrir les territoires et vivre une expérience différente.

❖ **Comment il voyage**
Une itinérance à rythme modéré, souvent en VAE, avec des étapes de 30 à 60 km et une organisation plutôt rassurante.

❖ **Ce qu'il recherche**
Confort, simplicité, tranquillité, belles découvertes et moments de plaisir après le vélo.

❖ **Sa façon de consommer**
Avec un budget plutôt confortable, il apprécie les hébergements qualitatifs, les bonnes tables et les expériences qui enrichissent ses étapes.

Le vélo est sa façon de voyager, mais le confort et les plaisirs du séjour font pleinement partie de l'expérience recherchée.

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

La famille « itinérante / néo itinérante »



L'aventure sécurisée, partager une expérience et créer des souvenirs ensemble.

❖ **Ce qui la motive**
Vivre une aventure en famille, se retrouver, découvrir la nature et partager des moments différents du quotidien.

❖ **Comment elle voyage**
Des étapes plutôt courtes, un rythme adapté aux enfants, de nombreuses pauses et une organisation anticipée.

❖ **Ce qu'elle recherche**
Sécurité, simplicité, activités adaptées aux enfants et solutions qui facilitent la logistique du voyage.

❖ **Sa façon de consommer**
Elle privilégie les hébergements familiaux, la restauration facile d'accès, les activités ludiques et les prestations qui simplifient le séjour.

L'aventure doit rester un plaisir pour toute la famille. La sécurité et la simplicité d'organisation comptent autant que les découvertes.

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Famille « Loisirs » en vacances – en excursion



La micro-aventure d'un jour — découvrir, s'amuser et partager un moment ensemble.

❖ **Ce qui la motive**
Profiter des vacances en famille, partager une activité agréable, découvrir les environs et créer des souvenirs.

❖ **Comment elle pratique**
Déjà en vacances sur le territoire, elle fait du vélo ponctuellement : une balade de 15 à 20 km, une sortie à la demi-journée, parfois avec des vélos loués.

❖ **Ce qu'elle recherche**
Facilité, sécurité, itinéraires accessibles, activités ludiques et organisation sans contraintes.

❖ **Sa façon de consommer**
Le vélo devient une occasion de visiter un site, de s'arrêter dans un restaurant, de prendre un goûter ou de découvrir un commerce ou un producteur local.

Cette famille n'a pas forcément choisi sa destination pour le vélo. Mais une fois sur place, le vélo peut devenir une belle expérience de vacances… et générer de nouvelles consommations.

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Une ressource à disposition



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Témoignage

Ils accueillent des cyclistes au quotidien : retour d'expérience



Jeanne et Stéphane Landre
Camping les pins
Vosges



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Répondre aux attentes

Des besoins communs, des réponses adaptées

Profil	Dormir	Manger et récupérer	Vélo, affaires et services
Itinérant expérimenté	Camping, emplacement pour la tente, hébergement simple, parfois réservation au dernier moment.	Boulangerie, supérette, épicerie pour se ravitailler ; pique-nique ; restauration rapide ou repas consistant après une longue étape.	Stationnement sécurisé pour un vélo chargé, eau, possibilité de faire sécher ses affaires, dépannage ou information pratique.
Couple néo-itinérant	Chambre d'hôtes, petit hôtel ou hébergement de charme, avec une recherche de confort après l'étape.	Déjeuner en terrasse, restaurant le soir, découverte des spécialités locales, pauses gourmandes.	Local vélo sécurisé, recharge VAE si nécessaire, transport de bagages, informations rassurantes sur les étapes.
Famille itinérante	Camping avec hébergements adaptés, mobil-home, gîte familial ou chambre familiale.	Courses et pique-nique à midi ; restaurant ou repas simple le soir ; pauses goûter et glaces.	Place pour plusieurs vélos et éventuellement une remorque, ravitaillement en eau, sanitaires et informations sur les étapes adaptées aux enfants.
Famille loisirs	Hébergement déjà choisi pour les vacances : camping, location, hôtel ou résidence.	Glaces, boissons, goûter, restaurant ou pique-nique à l'occasion de la sortie.	Location de vélos, conseils de balade, stationnement pendant les visites ou les repas, accès facile à l'itinéraire.

Wébinaire #1

Les cyclistes ne font pas que dormir !

Ils consomment tout au long de leur parcours : à chaque métier ses opportunités.

COMMERCES ET PRODUCTEURS

Ravitailler et découvrir

Pain, pique-nique, eau, spécialités locales et produits faciles à emporter.

RESTAURANTS ET CAFÉS

Faire une vraie pause

Repas rapide à l'étape, terrasse, goûter ou table qui devient un but de balade.

SITES DE VISITE

Donner envie d'un détour

Patrimoine, exposition ou visite courte, avec accès et stationnement vélo facilités.

ACTIVITÉS ET LOUEURS

Déclencher une expérience

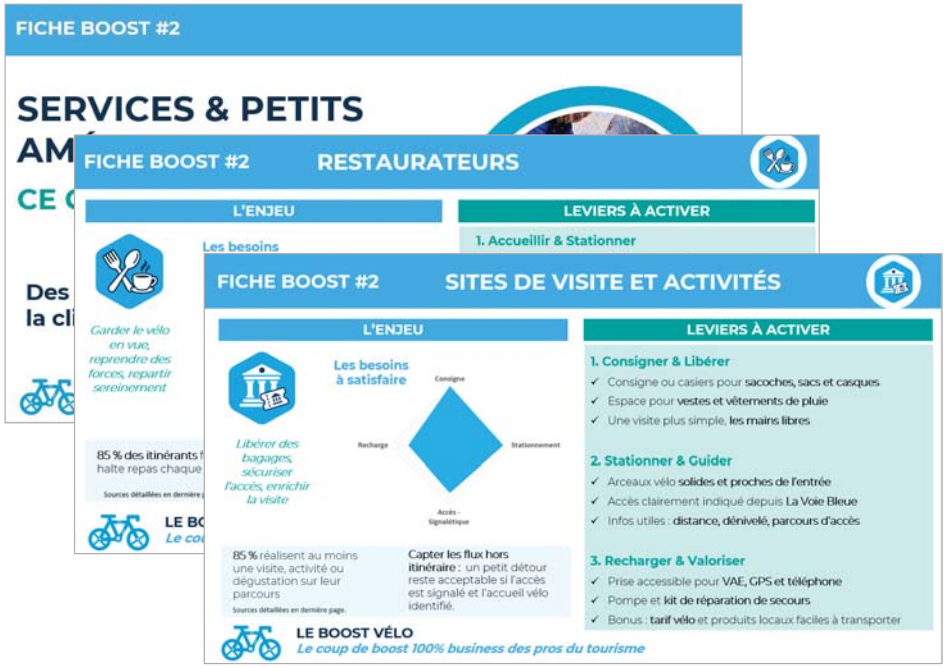
Location de vélos, sortie en famille ou activité découverte à organiser sur place.

Une clientèle à vélo, ce sont des occasions d'achat, de visite et d'activité — pas seulement des nuitées.

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Une ressource à disposition



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

3 façons pour un client d'arriver au vélo… et chez vous







LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Je t'accueille… ou je vais te chercher ?

JE T'ACCUEILLE
Le client est déjà là, ou il arrive jusqu'à moi.
Je réponds à ses besoins, je facilite son expérience et je peux développer ses consommations.

Exemples
• Dans mon restaurant, je facilite la pause d'un cycliste de passage.
• Sur mon site de visite, je propose un stationnement adapté et une information sur la durée du détour.

Mon enjeu : bien servir et faire consommer.

JE VAIS TE CHERCHER
Je veux que le client me choisisse.
J'identifie les profils intéressants, je valorise mon offre vélo et je leur donne des raisons de venir chez moi.

Exemples
• Mon restaurant devient une destination de balade gourmande.
• Mon site de visite donne envie d'un détour depuis La Voie Bleue.

Mon enjeu : séduire et conquérir des clients.

Wébinaire #1

Vous avez déjà beaucoup à faire !

- Vous gérez déjà beaucoup de choses au quotidien.
- Vous voyez bien que le vélo représente une opportunité, mais vous avez d'autres priorités.
- Vous vous dites « pourquoi pas ? », sans forcément savoir par où commencer.



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Astuce 1: Vos clients vous donnent déjà des indices

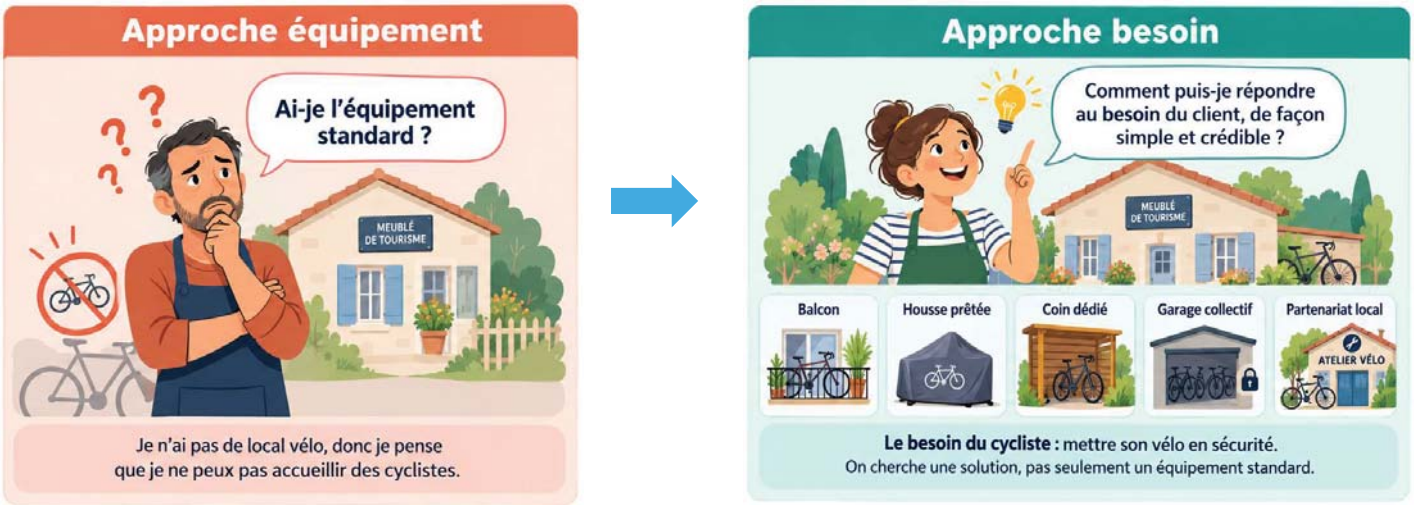
Avant de chercher à attirer de nouvelles clientèles, regardez celles qui viennent déjà chez vous, et surtout celles qui repartent particulièrement satisfaites !

- Qui sont-elles ?
- Pourquoi vous ont-elles choisi ?
- Qu'ont-elles particulièrement apprécié ?
- Quels commentaires reviennent dans leurs avis ?



Wébinaire #1

Astuce 2 : Sortez de la logique 100% équipements !



Wébinaire #1

Astuce 2 : Sortez de la logique 100% équipements !

Et dans la façon dont vous le dites !



Hôtel situé à proximité de La Voie Bleue. Local vélo fermé et sécurisé à disposition des cyclistes.



Depuis notre hôtel, partez à vélo le long des rivières et des canaux, profitez des paysages paisibles et faites une pause au gré de vos envies.

Au retour, votre vélo est en sécurité dans notre local fermé. Il ne vous reste plus qu'à profiter de votre soirée et à imaginer votre prochaine escapade !



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Astuce 2 : Sortez de la logique 100% équipements !

Et dans la façon dont vous le dites !

MON MÉTIER	CE QUE JE PROPOSE	CE QUE LE CLIENT Y GAGNE
Restaurant / café	Une formule à emporter, une halte accessible, un vélo visible depuis la terrasse.	Je mange à mon rythme, sans compliquer mon étape.
Site de visite	Stationnement adapté ; durée, accès et éventuel détour clairement indiqués.	Je peux visiter sans m'inquiéter pour mon vélo ni désorganiser mon parcours.
Loueur / activité	Des vélos adaptés, un parcours conseillé et des explications pour débuter.	Je pars facilement en balade avec les enfants, même sans l'avoir préparée.
Commerce / producteur	De quoi se ravitailler, des produits transportables et des horaires fiables.	Je fais une halte utile et je repars avec ce qu'il me faut.



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Astuce 3 : Vous avez probablement déjà une partie des solutions

Avant d'investir, faites l'inventaire de ce que votre entreprise peut déjà offrir aux clients à vélo.

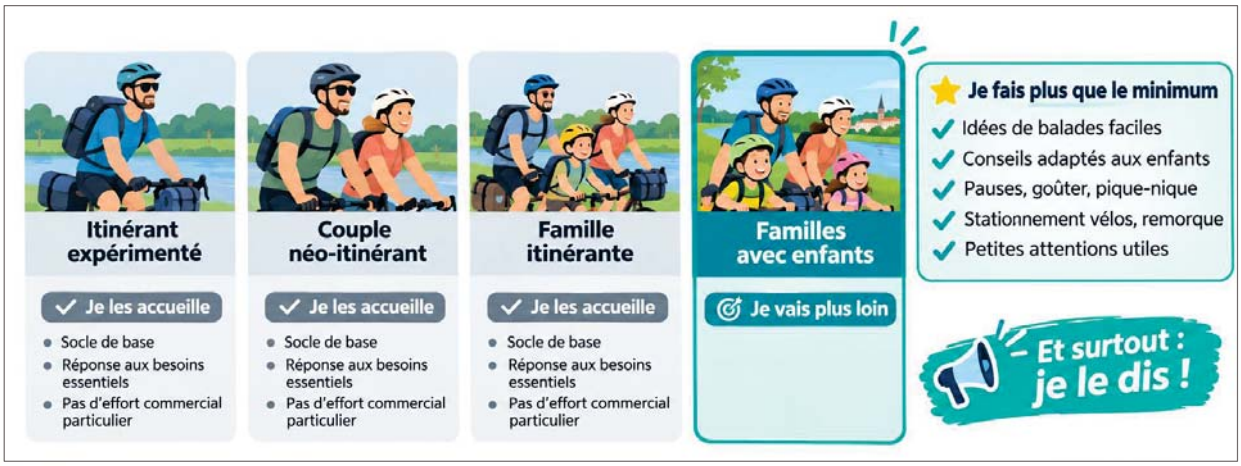
Ce que vous avez peut-être déjà	Ce que cela apporte aux clients à vélo
Un garage, une cour ou un espace abrité	Une solution pour stationner les vélos et gérer les affaires, selon les conditions de sécurité.
Une terrasse, des tables, des sanitaires ou un point d'eau	Une pause confortable pour se restaurer, se rafraîchir et récupérer.
Une offre à emporter, des produits locaux ou des portions adaptées	De quoi se ravitailler, préparer un pique-nique ou profiter d'une pause gourmande.
Une visite courte, des horaires souples ou un espace de consigne	La possibilité de découvrir un site sans bouleverser son étape ni s'inquiéter pour ses affaires.
Du matériel, des activités ou des prestations adaptées aux familles	Une expérience à vélo plus simple à organiser, même pour des pratiquants occasionnels.
Une bonne connaissance des environs	Des conseils sur les balades, les accès, les commerces, les visites et les services utiles.

Ce qui vous paraît ordinaire dans votre activité peut représenter un véritable service pour un client à vélo.

Wébinaire #1

Astuce 4 — Accueillir tout le monde ne signifie pas chercher tout le monde

Je peux répondre au besoin de plusieurs profils, mais choisir d'aller plus loin pour certains



Astuce 5 — Etre prêt à accueillir des cyclistes ne suffit pas pour les attirer !

Entre signaler que les cyclistes sont les bienvenus et leur donner envie de vous choisir, il y a un véritable travail commercial



Être accueillant ne signifie pas être visible.
Et être visible ne signifie pas encore donner envie d'être choisi.

Wébinaire #1

A vous de jouer ! Je fais mon autodiagnostic clientèles à vélo !

En quelques minutes, identifiez les clientèles que vous pouvez accueillir et celles que vous souhaitez attirer

Profil de clientèle	Ils viennent déjà ?	Mon offre répond à leurs besoins ?	Intérêt pour mon entreprise ?	Ma décision
Itinérant expérimenté	☐ Oui ☐ Non ☐ ?	☐ Oui ☐ En partie ☐ Non	☐ Fort ☐ Moyen ☐ Faible	☐ Accueillir ☐ Cibler
Couple néo-itinérant	☐ Oui ☐ Non ☐ ?	☐ Oui ☐ En partie ☐ Non	☐ Fort ☐ Moyen ☐ Faible	☐ Accueillir ☐ Cibler
Famille itinérante	☐ Oui ☐ Non ☐ ?	☐ Oui ☐ En partie ☐ Non	☐ Fort ☐ Moyen ☐ Faible	☐ Accueillir ☐ Cibler
Famille loisirs	☐ Oui ☐ Non ☐ ?	☐ Oui ☐ En partie ☐ Non	☐ Fort ☐ Moyen ☐ Faible	☐ Accueillir ☐ Cibler

Mon plan d'actions

1. **Ma clientèle prioritaire**
   Sur quel(s) profil(s) je concentre mes efforts ?
2. **Mon action prioritaire**
   Quelle adaptation utile ? (service, attention, amélioration...)
3. **Ma visibilité**
   Comment le faire savoir ? (argument, contenu, canal...)

Wébinaire #1

10 DÉCEMBRE 2026 · 11H–12H

Quand un cycliste cherche où dormir, manger ou visiter : est-ce qu'il vous trouve ?

Google, site internet, photos, avis, plateformes et outils d'IA : rendez votre activité visible et convaincante au bon moment.



Dites-nous dans le chat, les sujets sur lesquels on peut vous aider !

LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme

Wébinaire #1

Qui sont les clientèles à vélo et quelles opportunités représentent-elles ?

Et moi, dans mon entreprise, qu'est-ce que je peux en faire ?



LE BOOST VÉLO
Le coup de boost 100% business des pros du tourisme