



Unité d'Enseignement HMBE3C2

Valorisation économique de la biodiversité

Responsable : Olivier Thaler

Tuteur pédagogique : Carole Sainglas

Année 2018-2019

Enquête sur les activités économiques d'une structure d'hébergement : la Table à Rallonge !

Enquête réalisée auprès de Mr Patrick Cherry

Collectif des Garrigues
&
Commission Tourisme Responsable
PETR Vidourle-Camargue

BEHOTEGUY Geneviève (Master GEIBioTE)

FREBAULT Anna (Master GEIBioTE)

GAZAL Julien (Master IEGB)

LAPOSTOLLE Pauline (Master IEGB)

LEANDRI Savéria (Master IEGB)

ROLLAND Adrien (Master IEGB)

SFEIR Cynthia (Master IEGB)

SOMMAIRE

INTRODUCTION	1
I. MATERIELS ET METHODES	1
II. RÉSULTATS SUITE À L'ENTRETIEN	2
III. DISCUSSION ET CONCLUSION	4
ANNEXES	5
ANNEXE 1 - FICHE ENTREPRENEURIALE (PRODUCTION)	5
ANNEXE 2 - FICHE ENTREPRENEURIALE 2 (TERRITOIRE)	9
ANNEXE 3 - DESCRIPTION ET ANALYSE SOMMAIRE DES PRINCIPAUX IMPACTS DE L'ACTIVITÉ SUR L'ENVIRONNEMENT, RECOMMANDATIONS D' ACTIONS D'AMÉLIORATION	14
ANNEXE 4 - FICHES ACTIONS	16
ANNEXE 5 - DIAGNOSTIC D'APPLICATION DE LA CHARTE "AMBASSADEURS ECO-TOURISME"	28

TABLE DES FIGURES :

FIGURE 1 : PHOTOGRAPHIES DE LA PIÈCE PRINCIPALE DE "LA TABLE À RALLONGE" QUI ACCUEILLE LES CLIENTS POUR LA TABLE D'HÔTES

FIGURE 2 : PHOTOGRAPHIES D'UNE DES MAISONS D'HÔTES

FIGURE 3 : CARTOGRAPHIE DE LA LOCALISATION ET DE L'ENVIRONNEMENT ALENTOUR A LA STRUCTURE SITUÉE À SAINT-LAURENT-D'AIGOUZES

FIGURE 4 : MAGAZINE "CHEMINS DE CAMARGUES" PRODUIT PAR PATRICK CHERRI ET SES PARTENAIRES A L'INTENTION DES CLIENTS

FIGURE 5 : EXTRAIT DE PLAN DE ZONAGE DU PLU DE LA COMMUNE DE SAINT-LAURENT-D'AIGOUZES ET POSITION DE L'ÉTABLISSEMENT PRINCIPAL DE LA TABLE À RALLONGE

INTRODUCTION

Toute activité d'un territoire possède un impact sur la biodiversité, et réciproquement. Depuis quelques années, les entreprises subissent des pressions grandissantes pour diminuer leurs impacts sur la biodiversité. Depuis la Loi Grenelle 2, l'état vise à renforcer la prise en compte du développement durable par les entreprises. Si l'environnement et la prise en compte de la biodiversité sont souvent perçus comme des sources de contraintes, notamment réglementaires, ils peuvent avoir un intérêt pour les entreprises. L'intégration des enjeux liés à la biodiversité peut donc influencer les activités économiques d'un site. En l'occurrence, la réalisation d'actions en faveur de la biodiversité émerge des décisions prises par les élus locaux. Ces démarches se réalisent également dans un but de développement économique du territoire.

L'objectif général de ce projet consiste à rechercher des moyens de valorisation économique de la biodiversité. Le Collectif des Garrigues et le Pôle d'Équilibre Territorial et Rural Vidourle-Camargue (PETR) ont pour objectif commun de développer une offre touristique respectueuse de l'environnement pour le bien-être des populations accueillies et de la population locale.

Pour cela, notre groupe d'étudiants a réalisé une enquête sur des réalisations exemplaires (activités, manifestations, etc.) reposant sur les usages traditionnels et modernes du territoire et de la biodiversité des Garrigues et de la Camargue. Il s'agit également d'étudier les impacts de cette activité sur l'environnement, tant négatifs que positifs, et d'effectuer un diagnostic d'application de la « charte ambassadeurs écotourisme » pour éventuellement proposer des recommandations afin d'améliorer le bilan environnemental de l'activité.

Plus précisément, notre enquête a porté sur une structure d'hébergement (gestion locative et table d'hôtes) camarguaise dénommée « La Table à Rallonge » (figure 1), située dans la commune de Saint Laurent d'Aigouze. Elle peut accueillir jusqu'à 70 personnes dans une quinzaine de maisons. Le propriétaire organise des soirées festives, propose des formules de restauration, et organise également de nombreux ateliers ou activités tels que des safaris-photos à la découverte de la Camargue.

I. MATERIELS ET METHODES

Afin de mener à bien cette enquête, une double stratégie de travail a été adoptée : (a) en présentiel (où toute l'équipe a pu travailler ensemble et en même temps sur le projet) et (b) en non présentiel (concrétisé par un travail individuel à distance).

(a) Pour le volet de travail en présentiel, nous avons pu organiser trois réunions. Ces réunions ont permis de :

1 — Préparer l'entretien, au travers du recueil d'informations sur l'auberge (notamment via le site Internet), de l'analyse des fiches fournies, et d'une préparation des questions.



Figure 1 : Photographies de la pièce principale de « La Table à Rallonge » qui accueille les clients pour la table d'hôtes

2 — Analyser les réponses après l’entretien (mise en commun des notes, reformulation, discussion d’éventuels désaccords, et mise en forme du rendu).

3 — Faire un point sur l’avancement de chacun, discuter des difficultés rencontrées et planifier les tâches restantes.

(b) Pour le volet de travail en non présentiel, un dossier partagé sur Google Drive a été conçu dans l’objectif de pouvoir produire un rendu commun, et permettre à chacun de travailler à son rythme et selon ses disponibilités. Ce Drive contenait :

- Le cahier des charges de l’Unité d’Enseignement
- Le questionnaire, construit avant l’entretien à partir des fiches annexes qui nous avaient été fournies. Les réponses ont pu être ajoutées après l’entretien grâce aux notes prises par tous les membres du groupe lors de la rencontre. Ces dernières ont ensuite été homogénéisées,
- Les fiches actions,
- Le détail des résultats de l’enquête,
- La cartographie pour localiser la structure étudiée,
- Les photos prises lors de la visite de la structure le jour de l’entretien,
- Le rapport d’enquête.

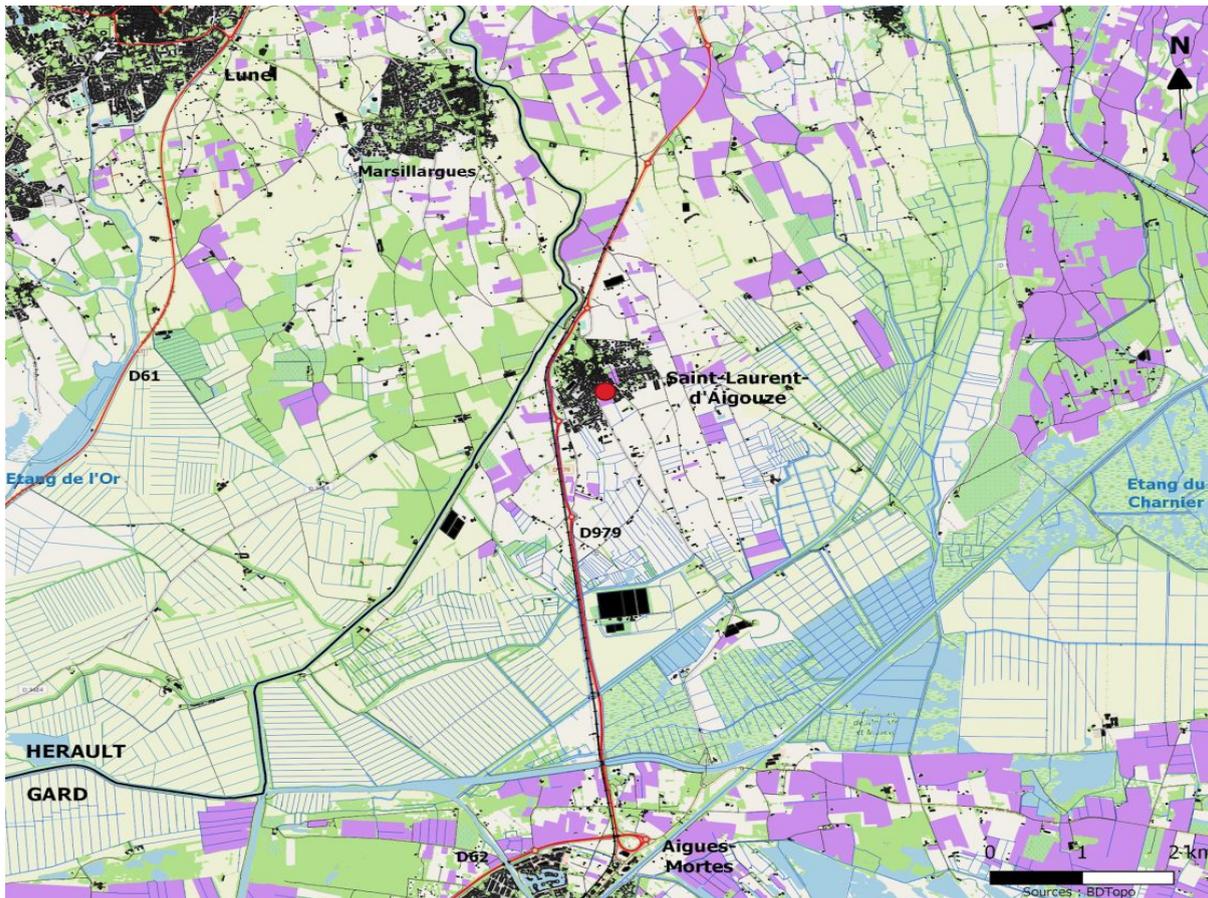
L’entretien s’est déroulé avec Monsieur Patrick Cherri, gestionnaire de l’auberge « La Table à Rallonge » au sein de la salle de vie (séjour, restauration, accueil) de la structure. Cet entretien réalisé en présentiel le 19 octobre 2018 de 9 h 30 à 12 h 30 (soit une durée d’environ 3 h) était semi-directif et a été suivi de la visite de l’une des maisons de l’auberge, qu’il utilise parfois comme salle de restauration lorsque les groupes sont de taille restreinte (figure 2).

II. RÉSULTATS SUITE À L’ENTRETIEN

L’activité d’hébergement de « La Table à Rallonge » est située au centre du village de Saint-Laurent d’Aigouze, dans la région de la petite Camargue, à la limite de 3 départements (Gard, Hérault et Bouches-du-Rhône) (figure 3). Elle vise une clientèle à la fois régionale et locale, mais accueille également de nombreux clients Belges et Suédois suite à un ancien partenariat dans le cadre duquel l’hébergement était une étape de circuit touristique. Si le type d’activité (hébergement) n’a à première vue aucune dépendance directe avec le territoire ; les activités de la table à rallonge reposent bien sur les caractéristiques et la richesse du territoire. Ainsi, le propriétaire souhaite attirer une clientèle plus “nomade”, à la recherche d’une découverte du territoire pour des périodes plus courtes et au cours de séjours ponctués d’étapes. C’est dans cette objectif que le gérant de la table à rallonge propose des circuits de découverte de la région grâce à un système de réseau, de partenariats et d’échanges de bons procédés. Ces derniers se font avec des professionnels d’autres domaines (véhicules tous terrains, location de vélos, artisans et producteurs locaux, etc.), et avec d’autres professionnels de l’hébergement implanté dans la région. Afin de faire découvrir les prestations proposées par les professionnels impliqués dans ce partenariat, la « Table à Rallonge » met gratuitement à la disposition de ses clients un magazine « Chemin



Figure 2 : Photographies d'une des maisons d'hôtes



Contexte urbain et naturel de la Table à rallonge (Saint-Laurent-d'Aigouzes, 30)

- Table à rallonge
- Bâti
- Route primaire
- Route secondaire
- Voie ferrée
- Limites départementales
- Habitats naturels**
- Zone arborée
- Vigne
- Milieu aquatique
- Cours d'eau et fossé



Figure 3 : Cartographie de la localisation et de l'environnement alentour à la structure située à Saint-Laurent-d'Aigouzes

de Camargue » conçu à l'initiative de Mr Cherri (figure 4) décrivant des retours d'expériences. Ce fonctionnement en réseau est donc indispensable pour son activité et c'est ce qui le distingue des autres hébergements de la région (hôtels, AirBnB).

Attirant un large public (familles, entreprises, institutions, etc.), « La Table à Rallonge » se démarque par un esprit familial, amical et chaleureux permettant de fidéliser sa clientèle avec notamment 85 % des familles qui reviennent y passer un séjour. Le propriétaire propose donc une dizaine de nouvelles activités chaque année et tient à jour une base de données de la clientèle afin d'adapter son offre en fonction des expériences précédentes des clients les plus fidèles. L'hébergement accueille entre 150 et 250 clients par an et fonctionne principalement pendant les saisons creuses (particulièrement en avril et mai). Les besoins nécessaires à l'offre de services sont réalisés en interne (cuisine, communication, ménage, réparations...), et tous les bénéfices perçus sont réinvestis pour le développement de la structure. Il n'a par ailleurs bénéficié d'aucune subvention, n'en souhaite pas, et dit ne pas recevoir de soutien de la part des collectivités.

Faisant partie du réseau « Ambassadeurs Eco-Tourisme » du PTER Vidourle-Camargue ainsi que des réseaux « Ambassadeur du SITE REMARQUABLE DU GOÛT "Taureau en Camargue" », « Ambassadeur du patrimoine "Biodiversité et Paysages" » et « Ambassadeur du tourisme écodurable ». Le propriétaire se dit satisfait d'en faire partie, notamment pour les opportunités de rencontres avec les autres ambassadeurs qu'elles offrent. Néanmoins, Monsieur Cherri a tenu à souligner la nécessité selon lui que le réseau ambassadeur devienne un gage de qualité afin qu'il puisse en tirer de réels bénéfices. En effet, il pense qu'il faudrait imbriquer les réseaux ambassadeurs et professionnels afin qu'il y ait d'autres avantages à adhérer au réseau que celui de se réunir. En effet, il possède à l'heure actuelle une démarche personnelle consistant à tester lui-même toutes les activités proposées par les professionnels alentour afin de les recommander ou non à sa clientèle en fonction du public visé, mais il estime que ce rôle pourrait être joué par le réseau ambassadeurs.

Actuellement, la structure d'hébergement ne dispose d'aucun statut particulier (hormis celui d'hébergeur), mais le propriétaire projette d'élargir son offre de table d'hôte à des clients extérieurs à l'auberge en créant une SAS (société par actions simplifiées) en 2019 avec une formation « alcool et hygiène ». Ainsi, « La Table à Rallonge » est une structure très innovante et proactive pour son fonctionnement, mais également pour la découverte du territoire.

Afin de compléter les nombreuses mesures déjà mises en place pour le respect de l'environnement, certaines suggestions d'améliorations peuvent être proposées vis-à-vis de l'hébergement, de la restauration, de la valorisation de la biodiversité, et de l'énergie (voir les fiches actions placées en annexe 4). En effet, l'aspect biodiversité était jusqu'alors plutôt intégré aux sorties et activités proposées en lien avec le patrimoine culturel et naturel camarguais (safaris-photos, balades à cheval dans les étangs, sorties ornithologiques...). Même s'il communique oralement avec la clientèle sur les espèces observables au sein de la structure, un hôtel à insectes en plus des nids à oiseaux déjà installés, pourrait être un outil



Figure 4 : Magazine « Chemins de Camargue » produit par Patrick Cherri et ses partenaires à l'intention des clients

pédagogique permettant de sensibiliser les clients et de favoriser la biodiversité sur le site. D'autre part, devenir un refuge LPO pourrait être un gage de son engagement venant appuyer son titre d'Ambassadeur du patrimoine « Biodiversité et Paysages » étant donné qu'il semble déjà remplir toutes les conditions du Label « Ambassadeur du tourisme écodurable ».

Concernant le respect de la Charte « Ambassadeurs ÉcoTourisme », le propriétaire de « La Table à Rallonge » pratique le tri et le compost, favorise les produits locaux et de saisons ainsi que les plats à partager au lieu d'un service à l'assiette afin de limiter les déchets et le gaspillage. Il remplace petit à petit les fenêtres par du double vitrage pour améliorer l'isolation thermique, et utilise des ampoules D.E.L. ainsi qu'un système Effacement Jour de Pointe (EJP) afin de limiter sa consommation d'électricité. L'entretien de la maison et du linge se fait avec des produits naturels faits maison. Cependant, certaines mesures mises en place n'ont pas été satisfaisantes telles que les ampoules basses consommations et les limiteurs de débit d'eau qu'il considère comme contraignante vis-à-vis du confort de sa clientèle. Il envisage un partenariat avec une entreprise de location de vélos électriques, favorise les circuits en boucle plus qu'en allers-retours, encourage le covoiturage, et utilise son véhicule 7 places lorsqu'il fait des déplacements avec des clients.

III. DISCUSSION ET CONCLUSION

L'auberge « La Table à Rallonge » gérée par Monsieur Patrick Cherri fournit d'ores et déjà un important investissement, et doit persévérer en ce sens sur un principe d'amélioration continue. En effet, de très nombreuses mesures sont déjà mises en place afin de limiter les impacts de l'activité sur l'environnement. Le respect de la charte d'écotourisme fait assurément partie intégrante de ses démarches, qui sont responsables et réfléchies. Il évalue les avantages et inconvénients de chaque mesure qu'il envisage de mettre en place. Par exemple, il a fait le choix de ne pas installer de panneaux solaires sur le toit de l'auberge, car cela nécessiterait de couper des arbres qui constituent des habitats notamment pour une population d'écureuils roux. Il est bon de rappeler que cette espèce a un statut LC (préoccupation mineure) sur les Listes rouges UICN monde (2016), européenne (2007) et française (2017), et qu'elle figure sur la liste des mammifères protégés sur l'ensemble du territoire français. Il paraît donc souhaitable de ne pas nuire à cette espèce, notamment en détruisant ses habitats potentiels. Le gérant démontre ainsi qu'il semble tout à fait conscient des enjeux environnementaux et qu'il agit en ce sens au sein de sa structure.

Nous avons toutefois voulu accentuer la mise en valeur et la protection de la biodiversité au sein même de la structure étant donné qu'il s'agissait du volet sur lequel nous étions le plus à même de faire des propositions, et sur lequel la structure semblait avoir le moins concentré ses efforts. Enfin, appartenir à plusieurs réseaux permet d'apporter une plus-value à son activité, même s'il considère que ce n'est pas ça qui la fait fonctionner. Cependant, il considère qu'une amélioration du réseau PTER Vidourle-Camargue est souhaitable afin de donner une réelle importance à ce réseau.

ANNEXES

ANNEXE 1 — FICHE ENTREPRENEURIALE (PRODUCTION)

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

Le propriétaire de la « Table à Rallonge » effectue de la gestion locative à travers un hébergement sous le principe de maison d'hôtes. La structure comprend au total 20 maisons réparties dans le village de Saint-Laurent d'Aigouze, pouvant accueillir jusqu'à 70 clients. Le propriétaire propose également l'organisation d'événements et d'activités en lien avec la découverte du patrimoine camarguais. Il dispose aussi d'une société d'édition dans laquelle le magazine « Chemin de Camargue », présentant un large panel d'activités locales et des retours d'expérience, est mis à la disposition de la clientèle. Le fonctionnement de cette entreprise repose sur un système de réseau et de partenariat local. L'ensemble des besoins nécessaires à l'offre de services est réalisé en interne. La structure fonctionne principalement hors saison touristique (avril et mai), mais aussi le reste de l'année avec des séjours plus nombreux mais plus courts.

ZONE DE GARRIGUE OU CAMARGUE CONCERNÉE

La superficie concernée par l'activité d'hébergement (locaux de la Table à rallonge) représente 150 m². Cette parcelle n'est concernée en elle-même par aucune zone naturelle ou semi-naturelle : elle est située en pleine zone urbaine de la commune de Saint-Laurent-d'Aigouze (cf. **Figures 3 et 5**).

Cependant, les activités journalières que réalisent ses clients sont-elles concernées par des zones naturelles ou semi-naturelles des alentours : ces touristes vont bien sûr visiter la région, que ce soit la Camargue, la petite Camargue ou des zones de garrigues s'ils voyagent un peu plus loin (cf. **Figure 3**, localisant l'hébergement et détaillant l'environnement du territoire proche). Outre les zones urbanisées, les milieux rencontrés sont donc des parcelles de vignes caractéristiques du vignoble du Languedoc, les prés-salés, marais et étangs de Camargue, les forêts de Chênes verts ou de Pinacées, matorrals et pelouses sèches des Garrigues. On pourra donc retrouver les habitats remarquables suivants parmi les milieux concernés par les sorties des touristes :

- Camargue et Petite-Camargue : Prés à Spartina (*Spartinion maritimae*), Prés-salés atlantiques (*Glauco-Puccinellietalia maritimae*), Prés-salés intérieurs, Prés-salés méditerranéens (*Juncetalia maritimi*), Steppes salées méditerranéennes (*Limonietalia*), Steppes salées et marais salés pannoniques
- Garrigues : Landes oroméditerranéennes endémiques à genêts épineux, Formations stables xérothermophiles à *Buxus sempervirens* des pentes rocheuses (*Berberidion p.p.*), Matorrals arborescents à *Juniperus spp.*, Fourrés thermoméditerranéens et prédésertiques, Pelouses sèches semi-naturelles et faciès d'embuissonnement sur calcaires (*Festuco-Brometalia*) (* sites d'orchidées remarquables), Pinèdes méditerranéennes de pins mésogéens endémiques.

RÉGLEMENTATION

La structure d'hébergement ne dispose d'aucun statut particulier ni de réglementation, mais le propriétaire projette de réaliser une démarche pour obtenir un statut particulier (voir Forme juridique de la structure) afin de concurrencer les hôtels et les AirBnB. Dans le village de Saint-Laurent d'Aigouze, 10 nouvelles chambres d'hôtes se créent chaque année, mais 7 ferment l'année suivante en moyenne.

Zonage du document d'urbanisme (compatibilité avec l'activité) :

L'hébergement principal de l'entreprise de M. Patrick CHERRI se situe dans la zone urbaine de Saint-Laurent-d'Aigouze. Elle se situe plus particulièrement dans une zone classée "Ub" du PLU de la commune (cf. **figure 5**).

Le Plan Local d'Urbanisme de la commune de Saint-Laurent-d'Aigouze désigne les zones "U" comme des "secteurs déjà urbanisés et secteurs où les équipements publics existants ou en cours de réalisation ont une capacité suffisante pour desservir les constructions à implanter". Il précise certaines règles pour les zones "Ub" : le règlement a pour objectif sur cette zone de "préserver l'identité architecturale et urbaine des faubourgs". La particularité de ce zonage est aussi liée à la densification modérée qui y est souhaitée : constructions au minimum à trois mètres des limites séparatives, emprise au sol au maximum à 50% de la superficie de la parcelle et obligation d'au moins 30% de surfaces non imperméabilisées. Il est bon de noter qu'il n'y pas de règles spécifiques pour l'usage commercial des constructions de la zone.

Au vu de ces différents éléments (minimum imposé en surfaces non imperméabilisées etc.), la Table à rallonge est tout à fait compatible avec le zonage "Ub" dans lequel il se situe.

FORME JURIDIQUE DE LA STRUCTURE

La forme juridique est celle d'Hébergeur en auto-entrepreneur étant donné que le propriétaire exerce l'activité de chambres d'hôte à temps plein ; mais il souhaite élargir son offre de table d'hôte à des clients extérieurs à l'auberge. Pour ce faire, il projette de créer une SAS (société par actions simplifiées) en 2019 avec une formation alcool et hygiène.

MOYENS

Le bâtiment principal est une ancienne menuiserie qu'il a restaurée progressivement pour augmenter le nombre d'hébergements et de prestations. Tous les bénéfices perçus sont réinvestis pour le développement de la structure. L'ensemble des besoins nécessaires à l'offre de services est réalisé en interne (cuisine, communication, réparations, ménage, etc.) sans faire appel à de prestataires extérieurs, ni embaucher d'employés saisonniers. Le propriétaire n'a pas communiqué l'investissement initial de son projet.

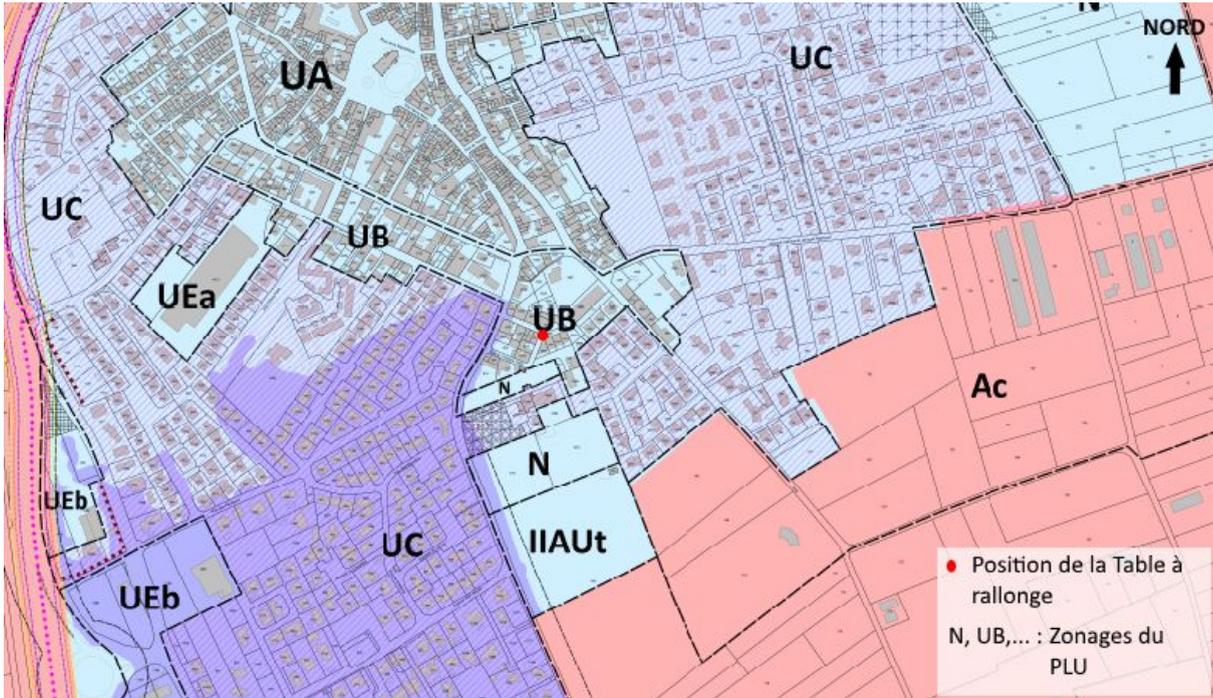


Figure 5 : Extrait du Plan de zonage du PLU de la commune de Saint-Laurent-d'Aigouze et position de l'établissement principal de la Table à rallonge

MARCHÉS ET CONCURRENCE

Le village de Saint-Laurent d'Aigouze propose une grande offre d'hébergements (1200 lits dans une cinquantaine de logements) pour une population de 3200 habitants. Une forte concurrence apparaît avec les hôtels et les AirBnB. Cependant, il se distingue par la multitude d'activités et de services proposés au sein de sa structure en lien avec ses partenaires et son réseau. L'activité est rentable à partir de 15 personnes par jour d'ouverture pour l'hébergement et 20 personnes pour la table d'hôte.

L'organisation de la structure s'est opérée au fil du temps (hébergement puis table d'hôtes et gestion locative et enfin activités/événements). À présent, la grande diversité des prestations et de services proposés fait partie intégrante de l'activité de la structure. En effet, la nécessité de se diversifier et de se distinguer s'est accentuée suite à une baisse de fréquentation notée depuis 2008 ainsi que de la diminution de la qualité des services à l'office de tourisme dont l'hébergement dépendait au Grau du Roi. Il s'appuie donc sur son réseau pour proposer des activités par des échanges de bons procédés entre acteurs locaux. Il teste lui-même chaque prestation pour orienter au mieux sa clientèle selon les besoins. « La Table à Rallonge » est une structure qui vise un large public : familles en saison touristique, et professionnels (photographes, ornithologues, etc.), randonneurs, entreprises et institutions hors saison. Elle se démarque par un esprit familial, amical et chaleureux. La clientèle varie donc selon la saison, mais on observe une grande fidélisation de cette dernière (taux de retour de 85 % pour les familles).

PRODUCTIVITÉ/PERFORMANCE

La structure fonctionne toute l'année avec un pic de fréquentation aux mois d'avril et de mai, ce qui représente 150 à 250 clients par an. 10 à 15 % des clients sont des étrangers (Belges et Suédois suite à un partenariat qu'il avait auparavant dans le cadre de l'organisation d'un tour d'Europe pour lequel il était une étape). La durée moyenne de séjour diminue, passant de 1-2 semaines à 3-4 nuits, mais les séjours se multiplient.

RENTABILITÉ

Le propriétaire assure que son activité est rentable sur le long terme, même s'il n'a pas souhaité communiquer son chiffre d'affaire.

SCHÉMA RÉSEAU DE FONCTIONNEMENT ÉCONOMIQUE

L'établissement rayonne à différentes échelles. Tout d'abord, à l'échelle européenne, suite aux partenariats avec la Belgique et la Suède pour attirer les clients. Ensuite, elle rayonne à l'échelle de la Métropole de Montpellier, Béziers et Pau ainsi que jusqu'en Ardèche et en Creuse. De plus, concernant les activités proposées, ces dernières s'effectuent dans les régions de l'Hérault, du Gard ou encore des Bouche-du-Rhône. Enfin, elle rayonne à l'échelle locale sachant que le propriétaire de l'établissement gère 20 maisons dans le village et alentours proche, et qu'il travaille avec des professionnels locaux (producteurs, hébergeurs, professionnels des activités de plein air).

On remarque une volonté d'élargir le tourisme (Cévennes, Garrigue, etc.), de proposer un « circuit » à la clientèle (séjours courts dans plusieurs endroits étant donné que les clients préfèrent plutôt des séjours plus courts mais plus nombreux) pour favoriser la consommation, sortir d'une politique trop cantonnée, et prôner l'efficacité du « tourisme nomade ». Ce type de tourisme consiste en la réalisation de parcours au sein de la région,

afin de la faire découvrir à ses clients. De ce fait, le fonctionnement en réseau est indispensable à son activité afin de constamment proposer des services différents et complémentaires (la concurrence n'est pas source de rivalités, mais de partenariats dans le principe d'échange de bons procédés).

SUBVENTIONS — AIDES

Il n'a reçu aucune subvention et ne souhaite pas en recevoir, car il ne veut pas être redevable vis-à-vis d'une tierce personne ou d'un organisme.

PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Le propriétaire souhaite créer une SAS, actualiser son site Internet, numériser le guide " Chemin de Camargue ", le "privatiser" en n'autorisant l'accès à la version en ligne qu'à ses clients, et en rééditer un nouveau ; créer de nouveaux bâtiments pour son activité de gestion locative en réinvestissant dans les travaux tous les bénéfices perçus grâce à l'activité, et continuer à développer son réseau de partenaires.

ANNEXE 2 — FICHE ENTREPRENEURIALE 2 (TERRITOIRE)

DÉPENDANCE DE L'ACTIVITÉ SUR CE TERRITOIRE (DES GARRIGUES ET DU PTER VIDOURLE-CAMARGUE)

- **L'implantation de votre activité "ici" est-elle induite par CE territoire ?**

Réponses :

- L'activité ne pourrait pas être implantée sur un autre territoire
- Serait plus compliquée à mener sur un autre territoire
- Est transférable à un autre territoire
- **N'a aucune dépendance directe avec le territoire**

L'activité peut se réaliser dans n'importe quelle région de France mais elle s'implante dans un territoire riche (paysage, patrimoine culturel, etc.)

Compléments :

- . **Pourquoi ? (dépendance(s) directe(s) ou indirecte(s) ; image, prélèvement, support physique...)**

Tous les territoires ont un potentiel spécifique, il suffit de le voir pour reproduire la même chose ailleurs.

- . **Et si votre activité n'est pas liée à ce territoire, que faudrait-il pour qu'elle le soit ? Est-ce votre souhait ?**

L'activité est liée au territoire mais pourrait très bien s'en détacher. Elle se développe en fonction de la région mais n'est pas dépendante d'elle.

- . **Œuvrez-vous ou avez-vous œuvré en ce sens ?**

L'établissement s'est développé en fonction du territoire dans lequel il s'est implanté.

- . **Si votre activité est liée à ce territoire, vous semble-t-il qu'elle soit liée/influencée par un/e ou plusieurs usages/pratiques historiques/traditionnel(le)s en garrigues ? (ex. pastoralisme, cueillette, écobuage...)**

“Les clients sont attirés par un patrimoine imaginaire, par l'idée qu'ils se font de la camargue, une idée de liberté. Ils viennent donc pour des activités emblématiques (ornithologie, traditions taurines, tourisme méditerranéen, etc.). Par contre, ils reviennent pour les gens, c'est-à-dire pour leur convivialité et leur chaleur humaine.” Le territoire n'est qu'une justification de la venue de la clientèle fidèle. Selon lui, “la culture sert d'argument pour justifier le mythe”.

IMAGE DES GARRIGUES ET DES PAYSAGES DU PTER VIDOURLE-CAMARGUES

- **Contribuez-vous à ce que paysages et territoires soient connus ou mieux connus par la population/les élus/autre(s) ? A quelle(s) échelle(s) et quel public ?**

Réponses :

- L'activité contribue à faire connaître les garrigues, ses ressources et ses typicités au niveau :

- **local (communal/intercommunal)**
- **régional (département/région)**
- **national (inter-régional)**
- **international**

Il a créé à ses débuts une agence de communication et a monté un office de tourisme alternatif (hors Aigues-Morte) dénommé OT (Objectif Tourisme). Il a ensuite réalisé un partenariat avec un office du tourisme pour à terme monter une maison du tourisme car il trouvait que l'office du tourisme local n'était pas assez efficace (certains employés ne connaissaient pas les prestations qu'il proposait).

Sa clientèle est majoritairement française avec 10 à 15% d'étrangers.

SOUTIEN POLITIQUE

- **Participez-vous à des commissions et/ou réunions concernant la politique locale, et/ou êtes-vous connu et/ou soutenu par des collectivités ?**

Réponses :

- Vous êtes proactif dans les instances locales et très soutenu par celles-ci
- Vous participez à des commissions et êtes connu par les collectivités
- **Vous êtes connu sans recevoir de soutien particulier de la part des collectivités**
- Vous n'avez aucun lien avec les collectivités (ni engagé, ni connu ni soutenu)

Le propriétaire est moyennement impliqué et se désintéresse progressivement car il a le sentiment qu'une mauvaise interprétation politique s'installe (une présence n'est pas une approbation). Il estime que les intérêts divergent entre les institutionnels et les prestataires.

COLLABORATION ET MUTUALISATION

- **Travaillez-vous avec des professionnels d'autres domaines/disciplines que la/les vôtre(s) ? Si il y a collaborations , de quelles nature sont-elles ?**

- **Indispensable pour mon activité**
- Collaborations régulières
- Collaborations ponctuelles
- Indépendance totale de mon activité

L'établissement ne fonctionne qu'avec les partenariats, le bouche à oreille, les échanges de bons procédés. Le fonctionnement en réseau est donc primordial dans son activité.

- **Collaborez-vous avec d'autres acteurs du même type que vous (même secteur d'activité) ? Si collaborations il y a, de quelles nature sont-elles ?**
 - **Indispensable pour mon activité**
 - Collaborations régulières
 - Collaborations ponctuelles
 - Indépendance totale de mon activité

Il met en place des échanges de bons procédés en fonction de la taille des groupes et soulève une nécessité de mutualisation (notamment pour des achats groupés comme les draps).

- **Ces acteurs économiques sont-ils implantés dans les garrigues ou/et les territoires du PTER Vidourle-Camargue ?**

Il travaillent avec beaucoup d'acteurs locaux comme Centre du Scamandre, Association en Vadrouille, Pierrot le camarguais, Comptoir des riz, Parc ornithologique de pont de Gau, Mas Pousaraque, La Musette, , cabaret équestre des dunes, Camargue-autrement, Mas du notaire, Manade Martini, Bureau des moniteurs du Gard, Bike Camargue evasion, la promenade du Daladel, Catamaran Picardie, Péniches isles de stel, Camargue autrefois, Maxi catamaran Le Providence, Château de Teillan, l'atelier de cuisine des petits Cherri, Moulin à huile de Villevieille, Domaine de Calet, domaine de Listel et bien d'autres encore.

- **Connaissez-vous d'autres activités économiques « entre pairs » qui se trouveraient sur le territoire des garrigues et du PTER Vidourle-Camargue et/ou qui valorisent ce territoire ?**

Oui

RÉSEAUX

- **Vous faites partie du réseau « Ambassadeurs Eco-tourisme » du PTER Vidourle-Camargue :**

- Points faibles et inconvénients pour vous ?

Les points faibles concernent la division territoriale et le mille-feuille d'acteurs dans le secteur du tourisme. Il est difficile de savoir exactement quel acteur est responsable de quelle compétence.

Les propositions des privés (qui ont des intérêts commerciaux) ne sont pas entendues sous prétexte du non-intérêt général.

Il manque donc des compromis.

- Points forts et avantages pour vous ?

Le réseau permet de rencontrer tous les ambassadeurs car des réunions sont obligatoires et il est connu que "l'union fait la force".

Les opératrices de terrains proposent des formations sur le patrimoine naturel et culturel entre autres, qui permettent d'améliorer les connaissances des ambassadeurs et développer ainsi leur discours.

- **Faites-vous partie d'un un ou plusieurs autres réseaux (x) ? Si oui, le ou lesquels ?**

Ambassadeur du SITE REMARQUABLE DU GOÛT "Taureau en Camargue"

Ambassadeur du patrimoine "Biodiversité et Paysages"

Ambassadeur du tourisme écodurable

- **Pour quelle(s) raison(s) avez-vous intégré ce(s) réseau(x) ?**

Ces réseaux permettent de renforcer l'unicité des prestataires du territoire.

- **Etes-vous satisfait de ce(s) réseau(x) ? (actions défendues, intérêt personnel, fonctionnement...)**

Oui, pour un intérêt personnel (rencontres)

POSITIONNEMENT GÉO-ÉCONOMIQUE

- **Quels sont les impacts géo-économiques de votre activité ? (De l'achat de matière première à la (re)vente de produits, en passant par la communication, ...)**

- **Echelle(s) locale**

- Nationale
- Internationale
- Régionale

Dans le volet restauration de son activité, le gérant se fournit auprès de fournisseurs locaux raisonnés et vend des produits locaux pour encourager les artisans locaux. Cette vente de produit du terroir représente environ 7% de son chiffre d'affaire

Pour toutes les activités proposées, il s'associe avec des prestataires locaux et fonctionne beaucoup via le bouche à oreille pour la communication.

- **Travaillez-vous avec des intermédiaires pour la commercialisation de vos produits/services ?**

Oui

- **Êtes-vous un intermédiaire dans la commercialisation de produits/services proposés par un autre acteur économique ?**

Oui, il réalise des partenariats avec d'autres structures (des structures à plus grande capacité d'accueil si sa maison/table d'hôte n'est pas adaptée et en échange ces grandes structures lui renvoient des groupes à plus faible effectif). De plus, la commercialisation des produits locaux dans sa structure représente environ 7 % de son chiffre d'affaire.

PERSPECTIVES

- **Comment envisagez-vous l'avenir de votre entreprise ?**

- Equilibre commercial (votre activité a atteint les objectifs souhaités et vous ne voulez pas la développer davantage)
- Situation" mitigée (l'activité pourrait être développée, mais vous n'avez pas engagé de réflexion à ce sujet)

- **Perspectives d'évolution importantes (vous avez des projets pour développer l'activité et avez commencé à mettre en place des choses en ce sens)**

- Évolutions possibles (vous présentez ou avez en tête de nouveaux objectifs pour accroître l'activité mais nous n'avons pas encore mis en place d'actions concrètes)

Confère réponse **Perspectives de développement (env. 3 ans)** (annexe 1).

- **Avez-vous identifié des possibilités de développement/évolution de votre activité ?**

Si oui, de quoi auriez-vous besoin pour ce faire ? (Formation, communication, valorisation, ...) ? En particulier du réseau « Ambassadeurs Eco-tourisme du PTER » ?

Confère réponse **Perspectives de développement (env. 3 ans)** (Annexe 1).

Si non, envisagez-vous d'y réfléchir ? Rencontrez-vous un/des frein(s) pour mener cette éventuelle réflexion ?

Non applicable

- **Par ailleurs, de quoi auriez-vous besoin pour pérenniser votre activité ?**

L'innovation et la diversité des activités sont nécessaire dans son activité. C'est pourquoi il propose chaque année une dizaine de nouvelles activités.

INNOVATION

- **Comment estimez-vous le niveau d'innovation de votre entreprise sur le territoire ?**

- **Très innovante**

- Innovante

- Peu innovante

- Type d'entreprise souvent rencontrée

Dans le cadre de son activité, il est nécessaire d'avoir une vision à très long terme pour satisfaire chaque client et ce à chaque fois qu'il revient. De plus, la structure peut être considérée comme atypique et dont l'évolution et l'innovation font partie intégrante du vocabulaire du gérant qui se veut proactif et dynamique.

- **Utilisez-vous un ou plusieurs outils numériques ?**

Si oui, le ou lesquels ?

La "Table à Rallonge" dispose d'un site internet et bientôt du guide "Chemins de Camargue" en version numérique (réservé aux clients de l'hébergement et accessible par un code).

Par ailleurs, le propriétaire tient à jour une base de données de tout son fichier client de sorte à proposer des prestations nouvelles à sa clientèle fidèle ; d'où la nécessité de créer de nouvelles activités et de nouveaux services.

- **Et pour quel(s) aspect(s) de votre activité ?**

Si non, pourquoi ? Quel frein rencontrez-vous ?

Non applicable.

ANNEXE 3 — DESCRIPTION ET ANALYSE SOMMAIRE DES PRINCIPAUX IMPACTS DE L'ACTIVITÉ SUR L'ENVIRONNEMENT, RECOMMANDATIONS D' ACTIONS D'AMÉLIORATION

DIAGNOSTIC ENVIRONNEMENTAL

MILIEU PHYSIQUE

L'hébergement se situe dans le centre du village de Saint-Laurent d'Aigouzes. L'activité se déroule donc dans un milieu urbanisé composé de sol bétonné ou avec gravier et dans lequel l'accès à l'eau se fait par branchement de forage sur les nappes souterraines.

MILIEU NATUREL

La prise en compte de la biodiversité dans l'activité est omniprésente. En effet, le propriétaire réalise des ateliers de construction de nichoirs et les met en place. De plus, pour les oiseaux, il installe des égrainoirs et des boules de graisse notamment pour l'hiver, et protège le matériel extérieur des fientes par de simples bâches ou planches de bois. Il recueille d'autres espèces telles que les tortues d'Hermann ou des hérissons d'Europe en installant des abris. De plus, il maintient de la végétation arbustive, en refusant la coupe, afin de garantir une mosaïque d'habitats pour ces différentes espèces, que ce soit de repos, reproduction, d'hivernage ou de déplacement. Cela profite aussi aux écureuils roux. Ces trois espèces figurent sur les listes rouges et sur des listes d'espèces protégées (la tortue d'Hermann est notamment en danger "EN" sur la Liste rouge française des reptiles de 2015 et protégée aux échelles européenne et nationale). La végétation du jardin est composée d'une association d'espèces locales et horticoles (*Ficus carica*...). Il est bon de noter la présence de bambous (espèce invasive, *Phyllostachys sp.*) importés volontairement, mais cette dernière est installée dans des bacs bétonnés limitant réellement la prolifération de racines et donc son expansion.

PAYSAGES ET PATRIMOINE

L'activité s'implante en petite Camargue où se côtoient des zones humides, principalement des étangs, des vignes et des zones arborées. Grâce à ses partenariats, la « Table à Rallonge » permet de découvrir les paysages et le patrimoine culturel et naturel de cette région à une clientèle locale comme extérieure.

ACTIVITÉS HUMAINES

Tous les déchets sont triés à l'aide de poubelles de tri. Il utilise des composts et évite le gaspillage en servant les repas en plats communs et non à l'assiette, et redistribue les surplus à ses connaissances. Pour éviter la production de déchets, le propriétaire s'oppose à l'impression de flyers de promotion de son établissement. Il ne trouve ni efficace ni pratique la distribution de ces documents qui doivent être édités en trop grand nombre et qui servent de manière trop ponctuelle à son avis. C'est pour cela qu'il a mis en place un guide mis à la disposition des clients ("Chemins de Camargue" vu précédemment). Pour le déplacement de ses clients, il met à disposition des vélos et essaie d'organiser des covoiturages. Il a également pour projet de réaliser un partenariat avec une entreprise de location de vélos électriques présente dans le village. En outre, il utilise pour chaque maison un système de chauffage possédant un compteur pour Effacement Jour de Pointe (EJP) qui est un système pour lequel il y a 22 jours par année où le prix du kWh d'électricité est 4 fois

plus élevé, et baisser de 3 à 10% le reste de l'année. Le propriétaire de la « Table à Rallonge » veut par ce système inciter ses clients à prendre conscience de leur consommation énergétique et donc leur impact.

RISQUES MAJEURS

L'activité en tant que telle n'est pas susceptible de produire des risques tels que les inondations ou les feux de forêt, mais peut être sujette à des risques d'incendie domestique en tant que bâtiments installés en zone urbaine sur la commune de Saint Laurent d'Aigouzes. Par ailleurs, les activités pratiquées par ses clients prennent majoritairement lieu dans le milieu naturel et en été, ainsi l'hébergeur pourrait sensibiliser à ce propos, ce qui pourrait participer à diminuer le nombre d'incendies accidentels en région méditerranéenne.

ANNEXE 4 — FICHES ACTIONS

A. Fiche Action 2018-2019 — Écogestes dans la restauration et l'hébergement

Équipe de rédaction : Geneviève Behoteguy – Anna Frébault – Julien Gazal – Pauline Lapostelle – Savéria Léandri – Adrien Rolland – Cynthia Sfeir

Établissement : Hébergement « La Table à rallonge »

Adresse : 45 rue du 19 mars 1962 30220 Saint-Laurent D'Aigouze

Domaine :

« Écogestes » dans la restauration et l'hébergement

État des lieux :

L'établissement « La Table à rallonge » met déjà en œuvre de nombreuses mesures vis-à-vis de la restauration et l'hébergement afin de limiter les impacts de l'activité.

En effet, pour la restauration à l'auberge, le propriétaire favorise les producteurs locaux. De plus, il confectionne des repas à partager, limitant ainsi une trop grande production de vaisselle et le gaspillage. En ce qui concerne les restes alimentaires, ces derniers sont redistribués parmi les proches de l'aubergiste. Pour les « pique-niques », il limite également les déchets en utilisant des couverts réutilisables et des sacs en papier.

Pour l'hébergement, un dispositif de contrôle de la consommation d'électricité est mis en place. De plus, lorsque les logements sont inoccupés, le compteur électrique est éteint. Les lessives sont faites sur demande ou à la fin de chaque séjour dans une laverie professionnelle locale afin de limiter les consommations d'eau et d'énergie. Par ailleurs, les produits utilisés pour l'entretien (du linge ou des sols) sont écologiques et faits maison. D'autres actions de réduction d'impacts sont mises en place comme l'utilisation d'ampoules D.E.L., chasse d'eau à double débit, etc.

Le propriétaire a donc déjà mis en place beaucoup de mesures permettant de réduire l'impact de l'activité sur l'environnement tout en favorisant le développement local. Les actions présentées ci-dessous sont proposées en réponse à une demande du propriétaire lui-même, qui cherche des idées innovantes.

Objectifs à atteindre :

Les objectifs à atteindre avec les fiches actions proposées sont de diminuer les déchets par l'utilisation durable de produits ou alors produire des déchets qui peuvent être recyclés. De plus, des alternatives au repas contenant de la viande sont proposées.

<u>Action n ° : 1</u>
<u>Intitulé :</u> <u>Remplacement des cotons-tiges traditionnels</u>
<u>Partenaires :</u> Pas de partenaires
<u>Localisation de l'action :</u> Dans les salles d'eau des hébergements
<u>Description et mise en place :</u> Les cotons-tiges traditionnels génèrent beaucoup de déchets plastiques et ne sont pas recyclés. Utiliser des cotons-tiges composés de bambou permet de diminuer leur impact écologique. En effet, ce dernier est biodégradable, même si l'usage reste unique. Pour utiliser les mêmes objets à usage non unique, on peut utiliser des cures oreilles. Leur fonctionnement est légèrement différent des cotons-tiges. Il suffit de les laver et de les désinfecter après chaque usage. Ainsi, pendant une location, on pourra utiliser un seul jeu de cure-oreille. Il en existe également en inox qui ont une durée de vie plus longue que ceux en bambou.
<u>Moyens matériels :</u> Différents objets peuvent remplacer les cotons-tiges traditionnels. Il y a par exemple : <ul style="list-style-type: none"> ● Les cotons-tiges en bambous biodégradables ● Les cures oreilles en bambou (biodégradables) ou en inox
<u>Moyens financiers :</u> Les cotons-tiges en bambou sont à usage unique, ce qui nécessite un achat plus important que pour les cures oreilles. Voici les prix moyens des : <ul style="list-style-type: none"> ● cotons-tiges en bambou : entre 1 et 5 euros par boîte de 100 à 500 pièces et selon marque ● cures oreilles en bambou : entre 2 et 4.50 euros par pièce et selon marque ● cures oreilles en inox : entre 5 et 10 euros par pièce et selon marque
<u>Échéanciers :</u> Le changement de matériel peut se faire rapidement. Ainsi l'utilisation de cotons-tiges biodégradables ou de cures oreilles peut être mis en place dès l'achat de ces derniers. Il n'y a pas de limite d'utilisation sauf si mécontentement.

<p><u>Indicateur(s) de réussite :</u></p> <p>Pour connaître l'efficacité de cette solution, il suffit de demander l'avis de la clientèle.</p>
<p><u>Résultat(s) attendu(s) :</u></p> <p>Réduction des déchets plastiques que peuvent générer les cotons-tiges traditionnels.</p>

<p><u>Action n° : 2</u></p>
<p><u>Intitulé :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Utilisation de gobelets réutilisables</u></p>
<p><u>Partenaires :</u></p> <p>Entreprise écocup ou Greencup, etc.</p>
<p><u>Localisation de l'action :</u></p> <p>À l'extérieur de l'hébergement, lors d'une commande de repas à emporter pour le midi est demandé par exemple.</p>
<p><u>Description et mise en place :</u></p> <p>Pour le moment, pendant les repas des sorties, des gobelets jetables sont utilisés. Afin de favoriser la réutilisation des gobelets, mais également de faire de la publicité à l'hébergement, la production de verres réutilisables représente une solution.</p>
<p><u>Moyens matériels :</u></p> <p>Les verres réutilisables sont en général fabriqués à partir de plastique recyclé ou de plastique recyclable. Ils sont résistants et utilisables plusieurs fois. De plus, ces derniers peuvent se personnaliser afin de créer de la publicité indirecte pour l'entreprise ou faire office de souvenir pour le client.</p> <p>Ils pourront être réutilisés après lavage si les locataires ne souhaitent pas les garder.</p>
<p><u>Moyens financiers :</u></p> <p>Les prix sont accessibles par devis. En effet, le prix dépend de la quantité de gobelets commandés, de leur taille et de leur sérigraphie.</p> <ul style="list-style-type: none"> • vente minimum à partir de 125 gobelets chez Ecocup • vente minimum à partir de 300 gobelets chez Greencup <p>Par exemple pour l'achat de 250 gobelets chez Ecocup, il faut compter 157€50. Ce prix comprend les gobelets, l'impression d'un motif ou autre caractère et les frais techniques.</p>
<p><u>Échéanciers :</u></p>

<p>L'utilisation et la mise en place de ces gobelets réutilisables lors des activités en extérieur sont simples et rapides dès l'achat.</p> <p>Il n'y a pas de limite d'utilisation sauf s'il y a des mécontentements ou si le passage d'une commande représente des dépenses trop élevées.</p>
<p><u>Indicateur(s) de réussite :</u></p> <p>L'indicateur de réussite sera visible en fonction de l'utilisation des écocup's lors des sorties ainsi que du niveau de satisfaction de la clientèle.</p>
<p><u>Résultat(s) attendu(s) :</u></p> <p>Supprimer l'utilisation des verres en plastique dans toutes manifestations (repas, pique-nique, apéritif, etc.), diminuer la quantité de déchets issue des gobelets, et augmenter la publicité pour l'hébergement.</p>

<p><u>Action n° :</u> 3</p>
<p><u>Intitulé :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Cuisine écoresponsable</u></p>
<p><u>Partenaires :</u></p> <p>Producteurs (agriculteurs et éleveurs) locaux certifiés "Agriculture Biologique" (AB) et/ou "Label européen d'Agriculture Écologique"</p> <div style="text-align: center;">  </div>
<p><u>Localisation de l'action :</u></p> <p>Achat de produits locaux de saison certifiés auprès des producteurs (agriculteurs ou éleveurs), puis repas cuisinés et servis au sein de la structure <i>La table à Rallonge</i></p>
<p><u>Description et mise en place :</u></p>

<p>Le propriétaire, qui se charge lui-même de l'achat des produits alimentaires et de la préparation des repas qui sont proposés au sein de la structure, cuisine généralement des plats à base de viande avec des produits locaux mais pas forcément bio ni de saison. Ainsi, afin de mettre en place des écogestes supplémentaires, de sensibiliser sa clientèle à l'utilisation de produits bio de saison et à la cuisine végétarienne, il pourrait être envisagé de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● préparer tous ses plats avec des produits locaux de saison ayant une certification d'agriculture biologique, ● proposer un ou des plat(s) végétariens, ● mettre en avant cette démarche, communiquer dessus
<p><u>Moyens matériels :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ● Produits alimentaires issus de l'agriculture biologique (légumes, fruits, produits laitiers...) qui peuvent être achetés chez des producteurs (agriculteurs ou éleveurs) locaux au marché, en biocoop ou en épicerie, ● Le propriétaire peut se munir d'un calendrier des fruits et légumes selon les saisons ex : http://www.recettesbox.com/saison-printemps-ete-automne-hiver.html ● Affichage du logo AB sur la carte de menu, inscription "bio" sur l'ardoise d'affichage...
<p><u>Moyens financiers :</u></p> <p>Les prix sont définis par chaque commerçant, ils sont variables selon le producteur et selon les produits achetés, il n'est donc pas possible de déterminer de somme.</p>
<p><u>Échéanciers :</u></p> <p>La démarche peut être adoptée dès à présent, cela dépend simplement des choix de consommation du propriétaire.</p>
<p><u>Indicateur(s) de réussite :</u></p> <p>Il n'y a pas d'indicateur de réussite, le propriétaire doit uniquement adopter la démarche s'il le décide.</p>
<p><u>Résultat(s) attendu(s) :</u></p> <p>Plats préparés avec des produits locaux de saison ayant une certification d'agriculture biologique, proposition d'un ou de plusieurs plat(s) végétarien(s) au menu, affichage du logo AB sur le menu ou sur l'ardoise d'affichage</p>

B. Fiche Action 2018-2019 — Valorisation de la Biodiversité

Équipe de rédaction : Geneviève Behoteguy – Anna Frébault – Julien Gazal – Pauline Lapostelle – Savéria Léandri – Adrien Rolland – Cynthia Sfeir

Établissement : Hébergement « La Table à rallonge »

Adresse : 45 rue du 19 mars 1962 30220 Saint-Laurent D'Aigouze

Domaine :

Valorisation de la biodiversité

État des lieux :

L'activité même de la « Table à Rallonge » n'est pas de mettre directement en valeur la biodiversité du territoire. Cependant, le propriétaire possède un jardin-verger, où la mise en place d'un jardin a déjà eu lieu. Il possède également un composteur et un lombricomposteur. Le jardin possède aussi plusieurs arbres et arbustes permettant d'abriter différentes espèces telles que les hérissons, les écureuils et les oiseaux. Le propriétaire met également lui-même en place des refuges hivernaux pour les hérissons. Il ne souhaite pas supprimer les arbres au profit de panneaux solaires pour conserver des habitats favorables aux Écureuils roux*. Cela lui permet aussi de sensibiliser sa clientèle à la biodiversité présente sur le site par le biais de ces espèces connues, appréciées du grand public et protégées, il est bon de le rappeler. Concernant la flore, le propriétaire des lieux possède des espèces envahissantes comme le bambou, mais ce dernier est maintenu au-dessus d'un sol bétonné permettant de bloquer sa prolifération racinaire.

Dans le jardin de la table d'hôtes, il existe donc divers refuges et une diversité d'espèces animales qui émerveillent les hôtes de passage.

*Afin de compenser ce choix, une prochaine fiche action proposera des solutions alternatives aux panneaux solaires

Objectifs à atteindre :

Les actions présentées dans ce dossier visent principalement à ajouter une plus-value à l'activité. En effet, elles concernent la mise en place de refuges pour diverses espèces animales, mais également un gage d'engagement en se déclarant officiellement être un refuge pour oiseaux.

Action n °1:

Intitulé :

Mise en place d'un hôtel à insectes

Partenaires :

Pas de partenaires

Localisation de l'action :

L'hôtel à insecte doit être placé dans un lieu riche en végétation, mais également dans une zone ensoleillée (sud, sud-est) et protégée du vent. Afin d'éviter que la structure de l'hôtel ne se détériore trop rapidement, il est conseillé de le surélever à au moins 30 cm du sol et placé à l'abri des intempéries, en utilisant des pieux métalliques ou encore des toiles goudronnées.

<http://www.terrevivante.org/237-construire-un-hotel-a-insectes.htm>

Description et mise en place :

L'hôtel à insectes permet d'abriter de nombreuses espèces d'insectes grâce à différents compartiments spécifiques aux habitats de ces derniers.

Voici quelques exemples d'habitats réalisables selon les classes d'insectes :

- Pour les chrysopes : ces animaux sont considérés comme des ennemis naturels des ravageurs en arboriculture et en horticulture. Leur compartiment dans l'hôtel à insectes doit être une boîte remplie de fibres d'emballages, avec des fentes en guise d'ouvertures ;
- Pour les bourdons : ces derniers sont utiles pour la pollinisation au même titre que les abeilles. Leur compartiment est composé d'une boîte présentant un trou de 10 mm de diamètre en dessous duquel se situe une petite planche pour permettre l'envol des animaux ;
- Pour les abeilles et guêpes solitaires : également utiles à la pollinisation des fleurs, les compartiments seront différents en fonction du type d'animaux visés. En effet pour des abeilles solitaires de types « abeilles maçonnées » (genre *Osmia*), il faudra du bois avec des trous. Pour les abeilles du genre *mégachile*, des nattes de roseaux enroulées sont souhaitables, et pour les autres abeilles solitaires, des briques creuses remplies de glaise et de paille mélangées suffiront ;
- Pour divers hyménoptères autres que les abeilles et guêpes solitaires : leur compartiment doit contenir des tiges à moelle telles que des tiges de ronce, de rosier, de framboisier, ou encore de sureau ;
- Pour les insectes xylophages : ces derniers permettent de « nettoyer » le jardin en mangeant des arbres morts. Ainsi du vieux bois empilé est un bon refuge pour ces insectes ;
- Pour les forficules : appelés plus communément « pincés-oreilles », ils sont également considérés comme un ennemi naturel des pucerons. Leur compartiment correspond à un pot de fleurs rempli de fibres de bois ;
- Pour les carabes : également un ennemi naturel, ils consomment des œufs de limaces et d'escargots, des acariens, en plus des pucerons. Un ensemble de branches est idéal pour leur faire office de refuge.

<http://www.terrevivante.org/237-construire-un-hotel-a-insectes.htm>

Bien sûr, il est possible d'améliorer l'hôtel à insectes afin d'attirer d'autres arthropodes tels que des arachnides ou d'autres insectes comme les coccinelles ou punaises, ou encore des reptiles comme les lézards.

<https://blog.defi-ecologique.com/hotel-a-insectes-pour-quels-insectes/>

Moyen matériel :

Un hôtel à insectes est une construction en bois rempli de brindilles, branches, tiges, fibres, etc.

Ces matériaux peuvent être trouvés dans la nature si l'on désire le construire soi-même. Sinon, l'hôtel peut également être acheté.

<p><u>Moyen financier :</u></p> <p>La dépense que représente la mise en place d'un hôtel à insectes dépend de sa fabrication. En effet, il peut être « fait maison » ou être acheté. Dans le premier cas, les dépenses dépendent des matériaux utilisés par le propriétaire en fonction des espèces qu'il souhaite attirer. Dans le second cas, l'achat d'un hôtel à insectes représente un investissement variant d'une dizaine à une centaine d'euros (voire plus) selon sa taille, sa forme ou encore sa complexité.</p>
<p><u>Échéanciers :</u></p> <p>La mise en place peut se faire dès le printemps prochain, c'est à dire au printemps 2019. Une fois l'installation réalisée, il est conseillé de vérifier l'état de l'hôtel une fois avant l'entrée en hiver et une fois à la sortie pour s'assurer que les compartiments ne soient pas détériorés.</p>
<p><u>Indicateur(s) de réussite :</u></p> <p>Afin d'évaluer l'efficacité de l'hôtel à insectes, il suffit tout simplement de vérifier si l'hôtel est utilisé.</p>
<p><u>Résultat(s) attendu(s) :</u></p> <p>La réalisation de cet hôtel a pour but d'augmenter la diversité des insectes dans un jardin.</p>

<p><u>Action n ° : 2</u></p>
<p><u>Intitulé :</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Devenir un refuge pour oiseaux</u></p>
<p><u>Partenaires :</u></p> <p>La LPO (Ligue pour la protection des oiseaux)</p>
<p><u>Localisation de l'action :</u></p> <p>Le refuge pour les oiseaux se situerait dans le jardin du bâtiment d'accueil.</p>
<p><u>Description et mise en place :</u></p> <p>Le but d'un refuge LPO est de permettre, quelque soit la taille ou la localisation du terrain, de respecter et de valoriser la nature, la faune (notamment les oiseaux) et la flore sur son terrain en leur offrant des milieux favorables.</p>

Pour faire partie du réseau « Refuge LPO », il faut en premier lieu adhérer à l'association LPO ainsi qu'au réseau. Pour être éligible, il est demandé de décrire le terrain proposé (type, superficie, situation, aménagement, etc.) et de s'engager à respecter la charte « Refuge LPO », mais également d'être respectueux de l'environnement, en limitant ses impacts et en n'utilisant pas de produits phytosanitaires par exemple.

Moyens matériels :

Les moyens matériels sont surtout liés à l'achat ou à la création de nichoirs, de mangeoires, etc.

Après inscription au réseau, le nouvel adhérent reçoit un panneau qui officialise l'adhésion en tant que « Refuge LPO », un nichoir à mésange, et 3 guides sur :

- Les aménagements potentiels dans un jardin : *Les aménagements naturels au jardin : 10 mesures simples pour accueillir la biodiversité,*
- La reconnaissance des espèces : *Les oiseaux des jardins : 55 espèces communes à reconnaître,*
- La réglementation du refuge : *Un refuge sans chasse pour la biodiversité : réglementation et mode d'emploi.*

Moyens financiers :

Il faut tout d'abord être membre de la LPO (adhésion de 23 € avec une réduction d'impôt de 66 %) puis souscrire au réseau Refuges LPO (adhésion de 35 €). La cotisation est unique et n'a pas besoin d'un renouvellement annuel.

Le lien ci-dessous est celui du coupon d'inscription :

https://www.lpo.fr/images/Refuges_LPO/refuge_balcon/coupon_inscription_refuges_lpo_2018.pdf

Échéanciers :

En soi, le propriétaire possède déjà un refuge pour oiseaux, mais ce dernier n'est pas encore inscrit au réseau.

Indicateur(s) de réussite :

Il n'y a pas d'indicateur de réussite concret, car aucune action matérielle ne va être mise en œuvre : il s'agit uniquement de l'acquisition d'un statut, car l'auberge permet déjà d'offrir des milieux favorables à l'installation de certaines espèces d'oiseaux. Cependant, le propriétaire peut utiliser ce statut de refuge pour oiseaux comme élément de communication pour son activité, en la plaçant d'autant plus dans le réseau « Ambassadeur du patrimoine "Biodiversité et Paysages" ».

Résultat(s) attendu(s) :

Dans le cas de la "Table à Rallonge", le propriétaire fabrique et met déjà en place des nichoirs. Adhérer au réseau "Refuge LPO", lui permet seulement de renforcer son image et de lui donner une plus-value visible concernant le respect et la protection de la biodiversité.

C. Fiche Action 2018-2019 - Énergie

Domaine :

Economie d'énergie

Etat des lieux :

Un suivi des consommations énergétiques est réalisé ainsi qu'une sensibilisation des clients, puisque le système électrique est basé sur un système EJP (prix du kWh plus élevé du 1er novembre au 31 mars (jour rouge)).

Il ne préconise pas l'utilisation d'énergies renouvelables mais envisage d'installer des panneaux solaires. Ces travaux nécessitent de lourds aménagements comme la coupe d'arbres qu'il souhaite conserver pour la simple raison qu'ils sont utilisés par les écureuils (attraction pour la clientèle). L'objectif est donc de trouver une alternative à ce type d'énergie renouvelable.

De plus, afin de limiter la consommation d'électricité, les luminaires des bâtiments sont des LED au profit des lampes basses consommations qui étaient critiqués par les clients.

Objectifs à atteindre :

Etant donné que le propriétaire préfère ne pas utiliser de panneaux solaires, le premier objectif est de trouver des solutions pour qu'il ait quand même recours aux énergies renouvelables. Le second objectif est de continuer à diminuer les consommations électriques.

Action n° : 1

Intitulé :

Utilisation de la pompe à chaleur géothermique

Partenaires :

Professionnel du milieu

Localisation de l'action :

La pompe à chaleur sera mise en place dans le bâtiment d'accueil

Description et mise en place :

La pompe à chaleur géothermique est une technique de chauffage thermodynamique à énergie renouvelable. En effet, elle permet l'exploitation de la chaleur stockée sous la surface de la Terre. Des capteurs sont installés dans le sol, à l'intérieur desquels un liquide circule pour récupérer les calories présentes dans le sol. La pompe à chaleur transforme alors ces calories en chaleur afin de chauffer l'habitation. En d'autres termes, elle fonctionne par captage de la chaleur de la Terre qui

sera ensuite diffusée à travers un circuit de chauffage. Cette technique crée plus d'énergie qu'elle n'en consomme.

Il faut toutefois préciser qu'il est primordial d'avoir isolé thermiquement les bâtiments, avant l'installation de cette technologie, afin d'optimiser la consommation d'énergie. L'isolation de la salle commune du bâtiment principal est prioritaire : elle dispose d'une très grande surface avec une hauteur importante sous le toit. Il y a également de grandes surfaces de contact avec l'extérieur, par de grandes fenêtres, et au vu de la nature actuelle des cloisons (en bois peu épais avec des anfractuosités autour des fenêtres et portes), beaucoup d'énergie est dépensée afin de maintenir la salle à une température acceptable.

Moyen matériel :

La pompe à chaleur est constituée de 5 éléments:

- L'évaporateur : permettant d'absorber l'air extérieur
- Le compresseur : qui sert à élever la température
- L'échangeur : dans lequel la chaleur est transmise au circuit d'eau de chauffage
- Le radiateur: permet de chauffer la pièce
- Le détendeur: abaisse la température

Moyen financier :

Le prix de la pompe varie entre 20 000 et 50 000 euros. La contrainte réside dans le coût énorme d'un tel investissement pour une structure telle que la Table à rallonge. Elle permet cependant jusqu'à 70% d'économie d'énergie et il existe des aides financières, notamment d'un crédit d'impôt de 30% (spécifique à l'installation d'une pompe à chaleur géothermique).

Échéanciers :

L'installation doit se réaliser avant la période hivernale et après l'isolation totale des bâtiments afin d'avoir une efficacité optimale.

Indicateur(s) de réussite :

L'indicateur de réussite est le fait que l'on puisse chauffer les différentes parties de l'établissement ou la salle commune du bâtiment principal (en fonction de l'énergie apportée par la pompe géothermique) à la température idéale sans que l'on ait à chauffer davantage avec d'autres moyens de chauffage.

Résultat(s) attendu(s) :

Le but de l'action est de réaliser une économie d'énergies (électriques ou fossiles) mais également financières.

Action n° : 2

Intitulé :

Mise en place de détecteurs de présence ou de minuterie

Partenaires :

Électricien ou autre professionnel
<p><u>Localisation de l'action :</u></p> <p>Devant l'entrée du bâtiment d'accueil, dans les pièces communes, à l'entrée de chaque maison et dans les couloirs.</p>
<p><u>Description et mise en place :</u></p> <p>Le boîtier électrique nécessite d'être relié sur le secteur (raccordement à un câble électrique). Ce boîtier détecte les mouvements extérieurs. Quand les mouvements sont captés, le détecteur libère une impulsion et alimente un relai qui libère à son tour un courant électrique pour allumer la lumière.</p>
<p><u>Moyen matériel :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - un ou plusieurs détecteur(s) de présence - un ou plusieurs interrupteur(s) temporisé(s) (minuterie)
<p><u>Moyen financier :</u></p> <p>Il faut compter entre 50 € et 130 € pour un détecteur. Le prix varie en fonction de la distance entre la source de lumière et l'installation électrique. Pour un interrupteur temporisé, il faut compter entre 20 € et 60 €.</p> <p>A cela, si besoin, il faut rajouter le tarif horaire du professionnel qui se chargera de l'installation, entre 40 € et 50 € de l'heure. Potentiellement, des frais de déplacements peuvent être demandés.</p>
<p><u>Échéanciers :</u></p> <p>L'installation peut être réalisée à très court terme (3 à 6 mois) selon les disponibilités du professionnel.</p>
<p><u>Indicateur(s) de réussite :</u></p> <p>Les indicateurs de réussite sont en lien avec les relevés de consommation d'électricité mais également des commentaires des clients s'il y a lieu.</p>
<p><u>Résultat(s) attendu(s) :</u></p> <p>Ces installations permettraient de diminuer la consommation d'énergie et la facture d'électricité mensuelle.</p>

ANNEXE 5 — DIAGNOSTIC D'APPLICATION DE LA CHARTE "AMBASSADEURS ECO-TOURISME"



1. GÉRER LES RESSOURCES

TRI DES DÉCHETS

- *Mettez-vous des poubelles de tri à disposition ?*

Oui, il possède 4 poubelles de tri et 4 poubelles d'ordures ménagères.

- *Connaissez-vous les horaires de ramassage ?*

Oui, le ramassage se fait tous les 2 jours (3 fois/semaine) pour les ordures ménagères et 1 fois par semaine pour le recyclage.

L'impact des poubelles est difficile à estimer, car c'est cyclique et cela dépend surtout de la fréquentation de l'établissement.

ÉNERGIE

- *Disposez-vous de minuteries ou détecteurs de présence ?*

Il ne dispose pas de minuteries, mais quelques détecteurs de présence.

- *Êtes-vous équipé d'ampoules "basse consommation" ? Dans quelles proportions : <25 %, 50 % ou plus ?*

Le propriétaire s'occupe de changer progressivement les ampoules par des LED mais ne possède plus d'ampoules basses consommations, car celles-ci sont trop contraignantes pour le confort de sa clientèle.

- *Êtes vous bien isolé ? Connaissez-vous des zones de déperdition de chaleur dans votre hébergement ?*

L'isolation en place est surtout vis-à-vis du bruit extérieur et non réellement pour le confort thermique. Il passe progressivement du simple vitrage au double, mais cela représente un fort investissement.

Le chauffage est réalisé par l'entremise d'une cheminée dans la grande pièce à vivre couplé à des radiateurs soufflants électriques. Les maisons sont chauffées la veille de l'arrivée des clients et couper dès leur départ. Il communique avec les clients pour les sensibiliser et leur proposer d'éteindre le chauffage lorsqu'ils partent en journée et de le leur rallumer juste avant leur retour.

- *Est-ce que vous maintenez les appareils électriques éteints lorsqu'ils ne sont pas en cours d'utilisation ?*

Oui

- *Préconisez-vous l'utilisation d'autres énergies (éoliens, solaires) ?*

Il ne préconise pas l'utilisation d'énergies renouvelables, mais envisage peut-être d'installer des panneaux solaires (potentiel de 450 m²). Cependant, ces travaux nécessitent de lourds

aménagements et de couper des arbres qu'il souhaite conserver puisqu'ils sont notamment utilisés par des écureuils (attraction pour la clientèle).

- *Collectez-vous les données de consommation chaque année ?*

Oui, il réalise un suivi de ses consommations énergétiques et sensibilise ses clients puisque son système électrique est basé sur un système EJP c'est-à-dire que le prix du kWh est plus élevé du 1er novembre au 31 mars (jour rouge).

EAU

- *Les robinets et douchettes sont-ils équipés de limiteurs de débit ?*

Oui, mais il préfère revenir à son ancien système, car trop contraignant pour la clientèle, qui s'en plaignait pour certains aspects.

- *Disposez-vous d'une chasse d'eau à double débit pour les WC ?*

Oui, et ses toilettes sont branchées sur un forage.

- *Est-ce que vous jardinez de façon durable ?*

Auparavant il jardinait, mais il a dû arrêter, car il n'avait plus le temps.

- *Comment s'effectue la gestion du linge ?*

Le linge est lavé avec de la lessive Bio, en partenariat avec une laverie professionnelle plutôt qu'avec des laves linges classiques et individuels dans chaque maison. Ce système lui permet donc de limiter sa consommation d'eau. De plus, la gestion se fait à la demande et à la fin de chaque séjour.

Chez le professionnel, une machine de 27 kg peut nettoyer 6 jeux de draps complets (draps, serviettes et taies d'oreiller) en 43 min au lieu d'une machine de 7 kg qui nettoie 1 jeu en 2 h-2 h30. Pour faire sécher le linge, il utilise l'énergie éolienne et solaire et étend de manière à ne pas repasser (gain de temps et ne repasse que les taies). Enfin, il possède un grand stock de linge pour ne pas dépendre de la météo pour faire sécher son linge et utiliser un sèche-linge.



2. PRATIQUER LES ÉCOGESTES

- *Disposez-vous d'un composteur ?*

Oui, il dispose de 2 composteurs et d'un lombricomposteur.

- *Utilisez-vous des produits d'entretien biodégradables ?*

Oui et il fabrique ses propres produits d'entretien.

- *Récupérez-vous les huiles usagées en restauration ?*

Oui, mais il cuisine rarement avec de l'huile de friture. Il les réutilise pour étanchéifier des bardages de bois.



3. MANGER LOCAL

- *Travaillez-vous avec des producteurs locaux ?*

Il vend et présente des produits et des producteurs à ses clients.

- *Est-ce que vous donnez la liste des marchés du terroir ?*

Oui

- *Est-ce que vous promouvez un produit coup de cœur ?*

Il change régulièrement de produit "phare" pour faire découvrir à sa clientèle les différents producteurs locaux et du terroir.

- *Est-ce que vous faites connaître et favorisez les produits de saison ?*

Oui

- *Travaillez-vous avec des restaurants qui utilisent des produits de saison ?*

Pour la partie restauration de son activité, il ne travaille pas avec des restaurants de la région puisqu'il cuisine tout lui même et adapte les plats cuisinés en fonction de la saison. Il privilégie le service en plats à partager plutôt qu'à l'assiette pour limiter la vaisselle et le gaspillage. Les clients assistent à la préparation des plats. En cas de surplus, il les distribue à ses proches et amis.

4. SE DÉPLACER EN DOUCEUR



- *Est-ce que vous faites connaître les réseaux de transport en commun à vos clients ?*

Oui, mais les clients ne les utilisent que très rarement, car ils préfèrent être autonomes.

- *Tenez-vous à disposition des vélos ? Informez-vous sur les locations de vélo possible ?*

Il met à disposition une dizaine de vélos et projette de faire un partenariat avec un prestataire local pour la location de vélos électriques.

- *Mettez-vous les cartes de randonnées du territoire à disposition ?*

Les cartes de randonnées sont à disposition en version papier et numérique et le seront rapidement accessible en ligne via le site Internet

- *Proposez-vous des itinéraires pour optimiser les déplacements ?*

Les circuits proposés aux clients tiennent compte de la saison et de leurs envies.

- *Est-ce que vous informez sur les possibilités de covoiturage ? Ou encouragez-vous le covoiturage ?*

Oui, il ne fait pas de sortie quand il pleut pour éviter la destruction des chemins de terre, et favorise les circuits (boucles) plutôt que les allers-retours. De plus, il souhaite acheter une voiture 7 places qui fonctionne avec de l'essence. Lorsqu'un modèle hybride sera disponible sur le marché automobile, il en projette l'acquisition pour les safaris-photos.

Enfin, il propose de réaliser du covoiturage entre les clients qui ont le même programme journalier.

5. DÉCOUVRIR, RESPECTER ET TRANSMETTRE LE PATRIMOINE NATUREL ET CULTUREL



- *Faites-vous de la sensibilisation auprès de vos clients sur le patrimoine naturel de la Camargue ? (Présenter les espèces emblématiques, les particularités de l'habitat camarguais, les bons gestes à adopter).*

Oui, de manière orale

- *Mêmes questions pour le patrimoine culturel.*

Oui

- *Enfin, mettez-vous en place d'autres mesures qui pourraient selon vous s'inclure dans la charte ?*

Non, les recommandations sont ajoutées à la demande, chaque année.

- *Êtes-vous inscrit dans une démarche écoresponsable/biodiversité depuis la création de votre entreprise ou est-ce venu plus tard ? Dans ce deuxième cas, avez-vous perçu une augmentation de la fréquentation de votre structure ?*

Cette démarche est une réelle volonté qui s'est mise en place dès le début de son activité. Mais la reconnaissance de ce statut s'est faite dès la proposition de devenir ambassadeur. Cela n'a pas changé la fréquentation de la structure.