Prenez-vous à l'avance si vous voulez louer une camper van pour partir en road trip

Anne-Sophie Roy
15 juillet 2021 06H00 Mise à jour 15 juillet 2021 06H00
Partager

Jérémie Perreault, @jayperreaultphoto

Anne-Sophie Roy
15 juillet 2021 06H00 Mise à jour 15 juillet 2021 06H00
Partager

La redécouverte du majestueux territoire québécois en pandémie a popularisé les *roadtrips* et la location de *camper vans*, ces véhicules clé en main à mi-chemin entre VR et camping. L'entreprise naissante Bromont Campervan a visiblement eu du flair : créée en février 2021, la compagnie de location de *camper vans* affiche presque complet pour l'été et ce n'est qu'un début, selon son fondateur.

L'entrepreneur Olivier Marcoux a été aux premières loges de l'effervescence autour des vans il y a une dizaine d'années. Aujourd'hui, il veut faire profiter de ce mode de vie à ses clients qui cherchent à s'évader autrement.

«Il y a six ans, j'ai traversé le Canada pour descendre en Californie et déjà, les gens se plaignaient des prix des vans à la hausse, témoigne Olivier Marcoux, convaincu que la tendance des *camper vans* ne fait que commencer. Les gens réalisent que c'est incroyable ce mode de vie là. Tu peux dormir pratiquement n'importe où... où c'est légal!»

Jérémie Perreault, @jayperreaultphoto

Sur la photo, Olivier Marcoux, fondateur de Bromont Campervan.

Complètement bookés

L'engouement pour la location de *campers* a profité à l'entreprise estrienne, *bookée* à 80% pour la haute saison. Si on associait autrefois le *camper van* à un mode de vie éclectique à la *Into the Wild*, force est de constater qu'il est aujourd'hui très accessible.

«C'est pour tous les goûts. Ça plaît aux petites familles parce que ça permet un certain confort mais dans un modèle minimaliste tout équipé», croit Olivier Marcoux.

Sans se prétendre agent de voyage, l'entrepreneur se sert de sa propre expérience pour aiguiller sa clientèle qui souhaite profiter à fond d'une petite semaine de vacances. Il essaie notamment de sortir sa clientèle de sa zone de confort en s'éloignant du cadre habituel des régions très achalandées, comme la Gaspésie et la Côte-Nord.

«Ce n'est pas en faisant un max de kilomètres que tu tires un max de plaisir. On propose souvent la Route des Navigateurs jusqu'à Rimouski parce qu'il y a un tas d'activités à faire, donne-t-il en exemple. Et en sortant les gens de leur zone de confort, c'est sûr qu'ils voudront réessayer.

Jérémie Perreault, @jayperreaultphoto

Louer avant d'acheter

Pour Olivier Marcoux, le modèle d'entreprise de Bromont Campervan permet aux amoureux de plein-air de faire l'essai d'un *camper* avant de débourser plusieurs milliers de dollars pour en acquérir un.

«C'est en quelque sorte une location pré-achat pour voir s'ils vont vraiment tripper. Jusqu'à présent, on a eu que de bons commentaires. Mon salaire, c'est le sourire des gens quand ils reviennent», confie-t-il.

Scoop: histoire de tâter le terrain et proposer de nouveaux itinéraires à sa clientèle, Olivier Marcoux ira parcourir quelques mois les États-Unis avec sa petite famille pendant l'automne!

Suivez-nous!