



COMMUNAUTE DE COMMUNES DU PAYS DE TRONCAIS

Place du Champ de foire
03350 CERILLY
Tel. : 04 70 67 59 43

Camping "Champ Fossé" (Saint Bonnet Tronçais) et Camping "des Ecosais" (Isle et Bardais)

Rapport préalable sur le principe d'un contrat
de concession sous forme de Délégation de
Service Public
Conseil Communautaire du 20 Mars 2019

Mars 2019

Etude et assistance réalisées par :



Contexte et objet du rapport

Rappel du contexte

Dans le cadre de la dissolution du SMAT, la Communauté de communes du Pays de Tronçais a repris le 1^{er} Janvier 2019 la propriété des deux campings propriété du Syndicat d'Aménagement Touristique :

- **Le camping « de Champ Fossé »**, classé 3 étoiles, situé au bord de l'étang de Saint-Bonnet. Il comprend un peu plus de 120 emplacements, dont une partie est équipée d'hébergements locatifs (12 résidences mobiles et 10 gîtes). Des aménagements ludiques ont été construits et le camping se situe du bord d'un vaste étang comprenant une baignade surveillée.
- **Le camping « Les Écossais »**, classé 2 étoiles, est situé en bordure de l'étang de Pirot. Il dispose de 50 emplacements nus et de 17 hébergements locatifs (dont 7 gîtes, 8 mini-chalets et 2 résidences mobiles).

La gestion des deux établissements est assurée en quasi-régie par l'Association du Pays de Tronçais sur la base d'un contrat établi avec le SMAT en décembre 2013. L'association va pouvoir continuer son activité dans le cadre de ce contrat suite au changement de propriétaire des biens. La poursuite de cette activité est actée pour la saison 2019.

La gestion est effectuée par l'association sur la base de 3 emplois en CDI et du personnel saisonnier, sous la direction d'un Président lui-même élu à l'intercommunalité.

Ce fonctionnement ne donne pas satisfaction aux élus :

- Ni sur le plan économique, avec le versement d'une subvention d'équilibre d'environ 40 000€/an (comprenant l'exploitation de la plage publique de Saint Bonnet),
- Ni sur le plan de la gouvernance et du contrôle de l'exploitation (réunion des instances, contrôle des élus, gestion des ressources humaines, risque de gestion de fait).

Dans ce contexte, les élus s'interrogent sur le meilleur mode de gestion à mettre en place pour les prochaines années et ils ont souhaité recueillir l'avis d'un Cabinet spécialisé sur l'avenir de ces campings, dans le contexte de l'évolution du marché et sur les modes de gestion possibles.

Une mission d'étude confiée au Cabinet MLV Conseil

Le Cabinet MLV Conseil a été missionné début 2018 pour un travail visant à présenter un positionnement commercial, les aménagements et développements de services induits, ainsi que le mode de gestion le plus pertinent et les éléments de faisabilité technique et financière pour chacun des deux établissements.

Les conclusions ont été présentées à Madame la Présidente lors d'une réunion de comité de pilotage le 24 Octobre 2018.

Suite au rendu de cette étude, le Conseil Communautaire, lors de sa réunion du 8 Novembre 2018 a décidé :

- de donner son accord pour approfondir la réflexion sur le futur mode de gestion des campings ;
- de charger la Présidente de la préparation d'un rapport de présentation pour une délégation de service public qui devra être présenté au conseil communautaire du 20 Mars 2019.

Dans cette optique, une réunion de travail avec le cabinet d'études et les élus proches du dossier a été effectuée le 22 Février 2019.

Lors de cette réunion, les élus ont estimé pertinent le scénario visant à rechercher un opérateur qui prendrait à sa charge les investissements nécessaires et assurerait **la gestion par un contrat commun aux deux établissements, excluant la gestion de la plage publique de Saint Bonnet Tronçais.**

Pour ce partenariat, il apparaît que la piste de la procédure de concession sous forme de délégation de service public est celle qui permet :

- de laisser l'investissement à charge du preneur dans un cadre défini par la collectivité, le cahier des charges,
- d'envisager une gestion efficace,
- et garder un regard sur la gestion.

Il est proposé de s'engager dans cette voie, avec pour objectif la désignation d'un concessionnaire dès la fermeture des deux terrains soit à partir de Novembre 2019.

Il s'agit dans un premier temps, au niveau du Conseil Communautaire, de valider le principe d'un contrat de concession sous forme de délégation de service public, permettant à Madame la Présidente de lancer la procédure conformément aux textes.

A cet égard, il est précisé qu'une telle mise en concurrence devra respecter les dispositions du Code de la commande publique qui entre en vigueur le 1^{er} avril prochain, si l'avis de concession est envoyé à la publication à compter du 1er avril 2019.

Objet de ce rapport

Conformément à l'article L.1411-4 du CGCT, ce rapport a pour objet de présenter aux membres du Conseil Communautaire la situation des campings objet de la concession (étude MLV Conseil), les modes de gestion possibles, les grandes lignes du contrat qui pourrait être proposé, afin que les élus puissent se prononcer sur le principe de la délégation de service public et autoriser la Présidente à engager la consultation.

Dans l'hypothèse où le Conseil Communautaire validerait cette orientation, il sera de nouveau sollicité pour se prononcer sur le choix du concessionnaire et l'économie générale du contrat à l'issue de la consultation.

Les pages suivantes sont extraites du rapport du cabinet MLV Conseil.

SOMMAIRE

Contexte et objet du rapport	2
1 Contexte touristique, marché de l'HPA et concurrence	5
1.1 Le tourisme dans l'Allier ¹	5
1.2 L'attractivité touristique de la Communauté de Communes du Pays de Tronçais	6
1.3 La situation du marché de l'hôtellerie de plein air	7
2 Les campings – Présentation et analyse de la situation	10
2.1 <u>LE CAMPING DU CHAMP FOSSE (ST BONNET TRONÇAIS)</u>	10
2.1.1 Descriptif rapide de l'offre	10
2.1.2 Données de gestion	12
2.1.3 Données de fréquentation	12
2.1.4 Données économiques	13
2.2 <u>LE CAMPING DES ECOSSAIS (ISLE ET BARDAIS)</u>	14
2.2.1 Descriptif rapide de l'offre	14
2.2.2 Données de gestion	16
2.2.3 Données de fréquentation	16
2.2.4 Données économiques	17
3 Synthèse et perspectives	18
3.1 <u>LE CAMPING DU CHAMP FOSSE (ST BONNET TRONÇAIS)</u>	18
3.1.1 La situation observée : synthèse	18
3.1.2 Le schéma directeur d'aménagement préconisé.....	18
3.1.3 Simulation en fonctionnement.....	21
3.1.4 Les enseignements de l'analyse économique	22
3.2 <u>LE CAMPING DES ECOSSAIS (ISLE ET BARDAIS)</u>	23
3.2.1 La situation observée : synthèse	23
3.2.2 Le schéma directeur d'aménagement et simulations en fonctionnement.....	24
3.2.3 EN SYNTHESE POUR LE POLE D'HEBERGEMENTS D'ISLE ET BARDAIS	27
3.3 <u>En synthèse pour les deux sites de Champ Fossé et des Ecosais</u>	28
4 La future gestion	29
4.1 La notion de service public	29
4.2 LE MAINTIEN DU PRINCIPE DE QUASI REGIE AVEC L'ASSOCIATION	30
4.3 LA REGIE DIRECTE	31
4.4 LA GESTION DELEGUEE PAR CONTRAT DE CONCESSION	33
4.4.1 Généralités.....	33
4.4.2 Application à la problématique des deux sites	34
4.4.3 Le cas des personnels	36
4.5 L'avis du Cabinet MLV Conseil en synthèse	38
Annexe – Grandes lignes d'un Cahier des Charges	39

L'analyse du Cabinet MLV Conseil :

1 Contexte touristique, marché de l'HPA et concurrence

1.1 Le tourisme dans l'Allier ¹

L'Allier est un département rural marqué par des ressources touristiques différentes selon les secteurs : au Sud c'est le début des montagnes auvergnates, au Nord des plaines du Cher, au centre le Val d'Allier, à l'Est la Vallée de la Loire, et à l'Ouest le Cher : deux rivières et un fleuve bien différents dans leur aspect et pratiques d'activités... et à ces ressources naturelles s'ajoutent les pôles de thermalisme ou urbain qui ont leur propre identité.

Tout ceci fait qu'il n'y a pas d'image spontanée globale du département entraînant un déficit de notoriété, compliquant fortement le travail de mise en marché global par Allier Tourisme... Le dénominateur commun choisi "les petits bonheurs sont dans l'Allier" apparaît à cet égard pertinent en prenant des appuis multiples : la Forêt, Moulin côté scène, le champêtre et le gourmand, le plaisir de ne rien faire, le vélo, etc., avec un centrage sur le court séjour, objectif marketing.

Cet éparpillement de ressources de niveaux d'attractivités différentes ne permet pas de s'appuyer franchement sur les chiffres moyens du département et impose une analyse fine au niveau des territoires. Nous traitons au point suivant des ressources du pays de Tronçais.

Rappelons cependant que les résultats globaux du département sont faibles :

- 100 000 lits touristiques, dont 75 % en résidences secondaires, soit 25 000 lits marchands (45 % en hôtellerie de plein air),
- 6,8 millions de nuitées, 64^{ème} rang des départements français les plus fréquentés en 2015, derrière le Puy-de-Dôme, la Haute Loire, la Loire et l'Ain, mais devant le Jura, la Nièvre, le Cantal ou encore la Creuse. Au regard de nos données antérieures, il apparaît que le département recule dans le rang des départements les plus fréquentés (48^{ème} rang en 2012)
- en hôtellerie de plein air, un taux d'occupation de 22 % pour les emplacements nus, 47 % pour le locatif (respectivement 28 et 50 en AURA).

Le département de L'Allier dispose de ressources touristiques hétérogènes, qui génèrent une fréquentation à la journée ou en courts séjours.

Il n'y a pas une image de "vacances" capable de séduire de grandes masses de populations touristiques.

¹ Principales sources : Allier tourisme – bilan de l'année 2017 – Données INSEE – Interviews professionnels du tourisme

1.2 L'attractivité touristique de la Communauté de Communes du Pays de Tronçais

Zone de chalandise

Le territoire est **éloigné** (ceci vaut pour l'ensemble du Département de l'Allier) des bassins importants de clientèles.

- A 1 heure (couronne primaire), la population agglomérée est de 300 000 habitants,
- A 2 heures, on approche les 3 millions,
- mais c'est vraiment entre 3 et 4 heures que l'on trouve les grands réservoirs de population: agglomération lyonnaise, Tours, Poitiers, le sud de l'Ile-de-France avec près de 20 millions d'habitants.

Les leviers d'attractivités touristiques

Trois appuis sont mis en évidence, tant dans les études antérieures que par nos observations :

- **le patrimoine bâti**

Du joli village, au calvaire isolé en passant, et surtout deux villages médiévaux : Hérisson et Ainay le Château qui sont les points centraux du patrimoine culturel.

Plusieurs petits musées fonctionnent sur le territoire (Porcelaine, Maison de la Dentelle, Musée du terroir Hérissonnais...). Un seul dépasse les 2 000 visiteurs (visite du château et village de Hérisson : 3 800).

- **la nature et les activités de pleine nature**

Le territoire est bien équipé en sentiers pédestres ou équestres, un peu moins pour les cyclos avec l'absence d'itinéraire dédié. Les "petites routes" permettent cependant une découverte assez sécurisée en vélo. Une boucle de 40 km encadre le territoire en passant par Cérilly, l'Isle-et-Bardais, Ainay le Château, Saint-Bonnet Tronçais.

Des prestataires sont présents sur le territoire, en particulier en Forêt de Tronçais pour des activités qui vont de la location de vélos à l'organisation de sorties, plutôt orientées vers les groupes. On peut à cet égard citer les activités de l'Association CAP TRONÇAIS qui assure une animation importante sur le territoire de Saint-Bonnet Tronçais. On trouve également des producteurs qui ouvrent leur exploitation aux touristes (les Biquettes du pays de Tronçais, une distillerie...). L'accueil est cependant limité avec une prise de rendez-vous préalable et s'adresse aux groupes.

Ces deux leviers sont classiques en espace rural. Ils apparaissent cependant plus puissants que dans d'autres territoires, grâce aux cités médiévales et à la présence de prestataires d'activités ou de producteurs ouvrant leurs portes.

- **la forêt de Tronçais**

Cette vaste forêt s'étend au milieu du territoire comme une large bande de 14 kilomètres de long sur 8 de large. Deux axes routiers la traversent. Il s'agit de routes rectilignes où la circulation est rapide, avec une présence de poids lourds ; elles sont peu utilisables en vélos.

Dans la forêt, le maillage de chemins d'exploitation, ouverts ou non à la circulation, est important permettant la promenade à pied ou à vélos.

La forêt de Tronçais est "**le**" levier identitaire mis en évidence dans toutes les strates de promotion touristique : première page de la plaquette "Les petits bonheurs sont dans l'Allier du Département", plusieurs citations et une page dans la brochure (Grandeur Nature – Destination Montluçon" de l'office de tourisme, flyer spécifique "Entre mystère et tradition"...

Tout ceci en fait-il une destination touristique ? C'est une question clé et notre avis est mitigé :

Forces	Faiblesses
C'est une forêt remarquable, avec des arbres majestueux identifiés et accessibles	L'organisation viaire est peu propice à la balade à pied : terrain généralement plat, longs linéaires
Volonté politique forte à la mise en tourisme de cette forêt	Des prestataires centrés sur l'accueil de groupes

La forêt de Tronçais est un levier fort qui peut générer un tourisme de destination pour un public initié (passionnés de forêts, cueilleur, approche animalière...).

Pour un public plus large, l'attractivité est moindre.

En conclusion, la situation du territoire peut se résumer comme suit :

Points forts	Points faibles
Calme, paysage bocager, patrimoine dont des cités médiévales, plan d'eau de baignade à Saint-Bonnet Tronçais	Faiblesse d'image et de notoriété au niveau départemental, non compensée dans le territoire, à l'exception de la Forêt de Tronçais pour les initiés
La forêt. Malgré les réserves ci-avant, elle demeure un point fort du territoire	Absence d'éléments moteurs susceptibles de déclencher une envie de séjour de la part des clientèles distantes
Des prestataires intervenants sur le territoire et des producteurs ouvrant leurs portes au tourisme	Faiblesse de population agglomérée pouvant faire naître des courts séjours
Volonté politique forte au développement du tourisme	Concurrence de destinations : - en proximité comme Vieure et l'étang de Goule pour ne citer que les sites dotés hébergement / baignade - l'espace rural en général

En conclusion, l'environnement géo-touristique est insuffisamment porteur pour générer naturellement des flux.

Le niveau d'attractivité touristique pour les clientèles distantes peut être qualifié de faible.

Ceci étant, des ingrédients non négligeables sont là et il doit être possible pour un hébergeur de les exploiter pour construire un produit touristique associant hébergement et proposition d'activités.

Il faut pour cela que l'hébergement soit aussi prescripteur.

1.3 La situation du marché de l'hôtellerie de plein air

Le marché du camping – communément appelé aujourd'hui "Hôtellerie de plein air" – est au niveau national en forme. Grâce à un produit phare, le "camping club", village de vacances doté d'espaces ludiques importants, d'une animation et dont le modèle économique est basé sur de l'hébergement léger, il est doté d'une bonne image et séduit les clientèles.

Ce modèle économique prend des parts de marché sur les autres modes d'hébergements et c'est grâce à lui qu'une progression des nuitées est enregistrée.

Ceci étant, cette approche par le haut cache des disparités : des petits campings sont en difficultés du fait de l'érosion de la clientèle traditionnelle en caravanes, non compensée par le développement du camping-car ou le renouveau de la tente.

Même dans un marché porteur, il convient donc de demeurer vigilant dans les projets de développement de camping, en veillant particulièrement à diversifier le produit répondant aux attentes des clientèles.

A propos du camping-car, l'offre est bien analysée :

Le marché est porteur avec une progression des ventes et un parc qui se développe dans toute l'Europe. Les camping-caristes se comportent de la manière suivante pour s'héberger :

- stationnement dans les campings "comme une caravane,
- utilisation d'aires de stationnement dédiées, souvent aménagées par des collectivités, gratuites ou payantes. L'une des attentes en matière de service est de pouvoir disposer du WIFI,
- stationnement hors structures aménagées.

Le choix de l'emplacement est dicté par deux critères :

- un site qui dispose d'une vue (paysage remarquable, littoral, bord de rivière...),
- être à moins de 600 mètres des ressources d'un bourg (commerces, restaurants).

La situation au niveau local

- Dans l'Allier

Le parc compte environ 80 campings pour 3 000 emplacements. 76 % des campings sont en espace rural. Ce parc présente des particularités :

- un taux d'établissements classés très faible : 45 %, représentant 55 % de l'offre en emplacements du département. Ce taux est le deuxième plus bas en France (Haute-Saône : 37 % de campings classés) -- 58 % des campings classés le sont en 3 et 4 étoiles (pour 74 % des emplacements),
- les campings sont de petites tailles : une moyenne de 36 emplacements en 1 et 2 étoiles, 70 en 3 et 4 étoiles,
- 19 % des emplacements sont équipés d'hébergements locatifs (taux moyen très variable selon les établissements).

La fréquentation est stable par rapport à 2016 et présente une légère progression depuis 15 ans (261 000 nuitées en 2002), soit 14 %. Dans le même temps, la progression nationale est de 25 %.

- Dans l'environnement immédiat de la Communauté de Communes

Dans cet espace, on compte 12 campings en fonctionnement (celui de Meaulne-Vitray est fermé) pour un total de 633 emplacements selon liste ci-dessous :

Commune	Gestion	Nom du terrain	Classement	Nb. Empl.
Bessas le Fromental (Cher)	M	BDL de l'étang de Goule	3	58
Braïze	P / NL	Champ de la Chapelle	Non classé	80
Cérilly	M	Camping de la Chapelle	Non classé	41
Cosne d'Allier	M	Clairval	Non classé	33
Couleuvre	M	La Font Saint Julien	Non classé	50
Hérisson	M	L'Aumance	1	51
Isle et Barbais	SMAT	Les Ecosais	2	50
Louroux Bourbonnais	P /NL	Mathonière	1	21
Meaulne-Vitray	M	Le Cheval Blanc	fermé	
Saint-Bonnet-Tronçais	SMAT	Champ Fossé	3	111
Urcay	M en gérance	La Plage du Cher	Non classé	32
Vallon en Sully	M	Camping Municipal	Non classé	50
Vieure	M	Base de loisirs de la Borde	3	56
Totaux			12	633

Cette offre est quantitativement assez importante en nombre de terrains. Il s'agit par contre de petits établissements avec une moyenne à 50 places par camp. Bonnet Tronçais est le plus important.

Globalement, cette offre peut être considéré en trois catégories :

- les campings à proximité immédiate d'une base de loisirs : l'étang de Goule, Vieure et Tronçais. Il s'agit de campings classés en catégorie 3 étoiles, dotés d'une offre locative assez importante et positionné sur la clientèle de proximité,
- de petits campings de collectivité non classés, sauf un en 1 étoile : généralement, une offre très basique, un "espace à camper" plus ou moins justifié,
- deux campings gérés par des néerlandais : La Chapelle à Braize la Mathonière, à Louroux Bourbonnais. Une offre adaptée, avec piscine interne, commercialisée quasiment exclusivement vers des compatriotes aux exploitants. On notera que les prix se rapprochent du marché : pour une caravane, 4 personnes dont un enfant avec branchement électrique : respectivement 34,50 € et 50 € la nuit.

Dans ce parc, le camping des Ecosais apparaît un peu "à part". Du fait des services offerts (accueil, bar, jeux...), c'est plus qu'un "espace à camper", mais sans point de baignade naturelle ou artificielle sur place ; il lui manque un ingrédient indispensable pour capter des clientèles en séjour.

En ce qui concerne les tarifs, en excluant les deux campings gérés par des néerlandais, le prix moyen s'établit à 17,81 € pour une famille de 4 personnes en caravane avec branchement électrique. L'écart va de 1 à 3 entre la plage du Cher (10,90 € – le moins cher du territoire) et Champ Fossé (31 € - le plus cher du territoire).

Les prix en dessous de 16 € sont en dessous du marché. Pour les autres, les tarifs doivent être appréciés en fonction de la prestation servie.

L'offre dans l'environnement est assez importante, sans présenter de menace pour les campings objets de l'étude.

La présence de deux établissements gérés par des néerlandais montre bien que cette clientèle demeure attachée à l'espace rural français.

2 Les campings – Présentation et analyse de la situation

2.1 LE CAMPING DU CHAMP FOSSE (ST BONNET TRONÇAIS)

2.1.1 Descriptif rapide de l'offre

Renseignements généraux

Classement	3* par décision de classement ATOUT France du 31 octobre 2017 pour 111 emplacements
Type de classement	Tourisme
Superficie	environ 3,5 ha sur une parcelle de 7,5 ha
Cadastre	Parcelle 1096
Risque incendie	Règlementation des campings. Risque faible ici.
Risque inondation	Non concerné (avis de la commission de sécurité du 25/05/2016)

Ventilation des emplacements tourisme	
<i>Emplacements équipés de RML propriétés de l'exploitant</i>	<i>13 (dont 1 affecté en logement de fonction)</i>
<i>Emplacements mis à disposition l'Association PATRO</i>	<i>Environ 20</i>
<i>Emplacements nus</i>	<i>Environ 80</i>

L'offre locative globale est, avec les gîtes, de 22 unités.

Eléments techniques

Système d'épuration des eaux (cf. nota)	Tout à l'égout gravitaire
Mode de production de l'eau chaude sanitaire	Electrique
Gestion des ordures ménagères	Tri sélectif en secteur Entrée – Bien organisé et en assez bon état – Un peu visible
Existence cahier de sécurité	Oui – sur déclaratif
Vérifications périodiques réalisées	Oui – sur déclaratif
Diagnostic handicapés et Ad'hap	Oui Le dossier déposé porte sur un investissement de 27 000 € pour les 2 campings. Des demandes de dérogation ont été formulées pour les cheminements, l'accès de l'accueil et du bar.

En détail : le village de gîtes

10 gîtes en quatre groupes (2 de 3 gîtes et 2 de 2 gîtes). Ils sont construits sur la partie haute du camping, séparés par un talus et bénéficient d'un accès direct commun au PRL.

Deux modèles :

- 2 gîtes de 61 m² composés de trois chambres (une avec grand lit 160, les deux autres avec 2 lits 90), un séjour, terrasse privative. Ils sont commercialisés pour 6 à 8 personnes (clic clac dans le séjour),
- 8 gîtes de 53 m² composés de deux chambres (une avec grand lit 140 ou 160 et l'autre avec 2 lits 90), un séjour, terrasse privative. Ils sont commercialisés pour 4 à 6 personnes (clic clac dans le séjour).

L'aspect extérieur est très simple. Ces hébergements présentent plusieurs avantages :

- un aménagement intérieur de très bon goût,
- une terrasse extérieure,
- pour la majorité de l'offre, une vue de premier plan sur le lac,
- l'accès aux équipements du camping, et en particulier de la piscine.

Cette offre bénéficie de travaux constants d'amélioration. Reste aujourd'hui à poursuivre sur le réaménagement des cuisines.

Le PRL "Le Hameau de Colbert"

Il est composé de 9 parcelles disposées en périphérie d'une voirie en fer à cheval.

Les installations sont bien tenues.

Un dixième hébergement est implanté en limite Sud du PRL. Nous n'avons pas vérifié plus avant cette information.



En synthèse

Situation foncier	du	En forêt de Tronçais, en bord de lac permettant la baignade. Nous sommes dans un espace naturel sans nuisance, à l'exception de celles pouvant naître des activités de Loisirs
Qualité du foncier		- Suffisamment vaste, - Pour partie bien arboré, - Partagé par un talus permettant une bonne organisation par typologie d'activités. Un foncier adapté à une exploitation de camping. On peut parler d'un foncier de très bonne qualité, presque exceptionnel.
Qualité de l'offre	technique	Une offre améliorée au fil du temps, avec des investissements bien pensés, beaucoup de bon goût dans la décoration. Une piscine interne très réussie. Certes des éléments en phase de vieillissement ou décalés par rapport à ce que l'on trouve en HPA moderne, mais rien de vraiment "réhibitoire". Une offre "en bon état de fonctionnement".
Fonctionnalité de l'offre	de	Le camping répond aux attentes des clientèles en espace rural : proximité de l'eau avec baignade naturelle, site naturel, niveau de service (bar, piscine) satisfaisant. Les éléments de la base de loisirs sont plus en retrait. Les ingrédients sont là.

Un camping en "bon état de fonctionnement" avec un équilibre sur 3 clientèles (camping traditionnel, locatifs dont une partie en dur, PRL).

Le niveau technique des installations, même s'il mérite des améliorations, ne met pas en cause l'existence et le développement du produit.

Ce constat est moins vrai pour les installations de la base de loisirs qui méritent plus qu'un rafraichissement.

2.1.2 Données de gestion

Période de fonctionnement :

L'établissement est ouvert de début avril (le 7 pour 2018) à fin octobre, soit une période de fonctionnement de 208 jours sur 7 mois.

Les gîtes sont accessibles de mi-mars à mi-novembre.

Concernant le PRL, les dates formelles sont calées sur celles du camping, avec cependant un libre accès aux installations toute l'année, sans service.

Personnel (données 2018)¹ :

Pour 2018, l'équipe a été composée comme suit :

1 contrat à durée déterminée

- La réceptionniste, Florence Colas, à temps plein (11 ans d'ancienneté),

Du personnel saisonnier sur 6 mois :

- Un ouvrier d'entretien (35 h semaine),
- une personne à la fonction entretien (35 h semaine),
- une personne à la fonction accueil (10 heures semaine),
- une personne à la fonction ménage (7 mois 25 heures semaines).

L'équipe est complétée par du personnel en juillet août :

Environ 6 personnes réparties sur les différentes fonctions, dont certaines à temps partiel.

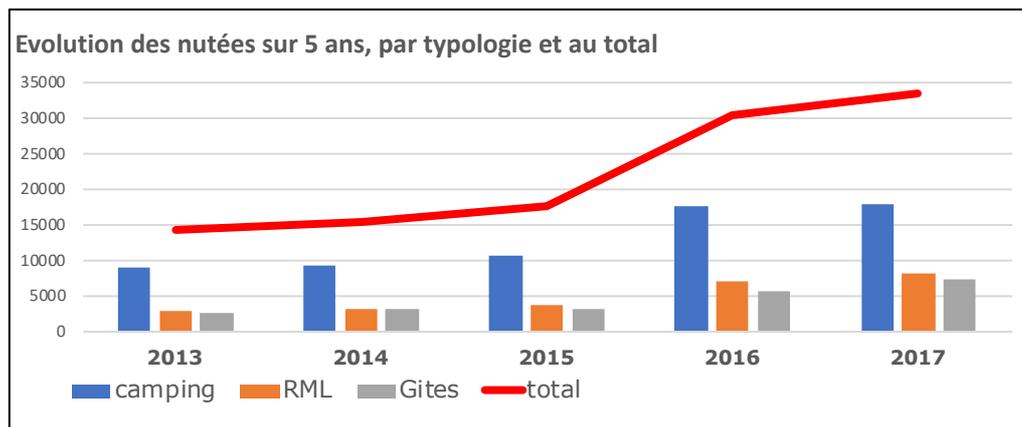
L'association recourt également à des contrats avec des prestataires (ménage et surveillance baignade).

Trois personnes sont logées sur place : Mme COLAS dans le logement au-dessus de l'accueil, le BNSSA du mois de juillet et d'août et le saisonnier chargé de l'accueil en juillet et août.

L'équipe ainsi constituée représente un équivalent temps plein annuel de 3,5 personnes. Rappelons que le personnel a également en charge l'entretien et les activités de la base de loisirs.

2.1.3 Données de fréquentation

Les nuitées par typologie d'hébergements sur 5 ans :



Les résultats obtenus aujourd'hui sont excellents en locatifs et l'on peut penser que l'occupation en emplacements nus est assez bonne. Au regard de l'évolution du chiffre d'affaires, il ne semble pas que le camping soit dans une phase de régression chronique, au contraire.

¹ Sources : Organigramme simple fourni par l'Association et entretien avec Mme COLAS. Nous ne garantissons pas l'exhaustivité de ces données.

2.1.4 Données économiques

Le chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous présente les comptabilités analytiques du camping et du village de gîtes fusionnées, s'agissant pour nous d'un seul ensemble : le pôle d'hébergements de Saint-Bonnet Tronçais.

Libellé	2014	2015	2016	2017
Séjours camping	46 774,59	54 507,92	53 476,81	57 263,71
Séjours locatif	56 832,35	66 979,41	62 819,66	59 014,57
Résidents	11 584,98	13 305,31	12 495,71	13 067,92
Gîtes en dur	53 504,84	55 919,00	55 518,24	61 930,80
Divers			370,00	150,00
Sous total hébergements	168 696,76	190 711,64	184 680,42	191 427,00
Bar	17 368,43	16 659,28	22 171,68	27 404,58
Soirées repas	4 555,71	3 854,91	3 114,43	5 518,76
Alimentation	5 297,64	6 097,58	7 509,65	6 212,25
Sous total buvette et ALIMENTATION	27 221,78	26 611,77	32 795,76	39 135,59
Jeux	8 497,21	12 409,25	11 966,71	9 455,51
Locations diverses	4 557,42	2 972,81	3 005,75	4 232,72
Divers (36200)			2 122,55	2 838,21
Divers (40200)			710,00	1 184,00
Autres produits divers	117,40	587,79	3 364,38	
Sous total jeux et divers	13 172,03	15 969,85	21 169,39	17 710,44
Total Général	209 090,57	233 293,26	238 645,57	248 273,03
Remboursement CNASEA	13 235,19	21 751,78	19 685,73	17 674,81
Total avec remboursement CNASEA	222 325,76	255 045,04	258 331,30	265 947,84

Ces chiffres mettent en évidence, après une excellente année 2015, une stabilité en camping, une légère érosion en locatif léger et une bonne tenue pour les gîtes. Le chiffre d'affaires "hébergement" est stable.

Le bar connaît un bon succès avec une progression du chiffre d'affaires.

Globalement, l'établissement génère un CA de près de 250 000 €.

Tout ceci apparaît satisfaisant avec un équilibre de recettes entre les différents postes.

Les charges

Comme pour le chiffre d'affaires, nous avons fusionné les deux comptabilités camping et gîtes.

Libellé	2016	2017	Taux CA 17
Achat bar - restauration	19 080	24 818	10,0%
Eau -	14 520	14 209	5,7%
Électricité	22 362	26 268	10,6%
Gaz - fuel - carburant	3 622	5 203	2,1%
Téléphone - frais postaux	1 385	1 350	0,5%
Assurances	227	462	0,2%
Publicité - cotisation gîtes	3 309	2 960	1,2%
Entretien - équipements et outillages	26 169	22 677	9,1%
Divers charges générales	1 804	3 494	1,4%
Salaires et charges (1)	87 197	96 355	38,8%
Personnel extérieur	11 512	12 335	5,0%
Crédit-bail RML	4 181	4 491	1,8%
Services extérieurs	5 187	6 015	2,4%
Intérêts des emprunts	1 210	1 032	0,4%
Impôts et taxes (CFE)	4 931	4 970	2,0%
Services bancaires	337	200	0,1%
Amortissements	6 254	0	0,0%
Total dépenses	213 287	226 839	91,4%

(1) Déduit du remboursement CNASEA

Les charges sont globalement élevées, avec pour première explication la prise en compte des contraintes de service public sur la base de loisirs.

Résultat d'exploitation

Il s'établit pour 2017 à 21 434 €, soit 8,6 % du CA.

Ce taux est faible, conséquence du niveau des charges.

Ce résultat est insuffisant pour couvrir les frais de siège et ne peut contribuer au financement d'investissements.

2.2 LE CAMPING DES ECOSSAIS (ISLE ET BARDAIS)

2.2.1 Descriptif rapide de l'offre

Renseignements généraux

Camping

Classement	2* par décision de classement ATOUT France du 31 octobre 2017 pour 50 emplacements
Type de classement	Tourisme
Superficie	environ 3ha
Cadastre	Parcelle 91 et 92
Risque incendie	Règlementation des campings. Risque faible ici.
Risque inondation	Non concerné (avis de la commission de sécurité du 24/04/2015)

Ventilation des 86 emplacements tourisme	
<i>Emplacements équipés de RML propriétés de l'exploitant</i>	2 (1 une chambre - 1 deux chambres)
<i>Emplacements équipés de mini chalets propriétés de l'exploitant</i>	8 (3 de 2 personnes - 5 de 4 personnes)
<i>Emplacements nus</i>	74 (dont 10 occupés par des forfaits - reste 64 à commercialiser)

Gîtes

Sur un foncier indépendant de 12 000 m², 7 gîtes une chambre - séjour. En cours de classement meublés de tourisme.

Ils sont du même modèle :

- environ 45 m² + terrasse couverte sur un des pignons de 15 m²,
- une grande pièce à vivre avec canapé convertible deux personnes, grand coin cuisine,
- une chambre avec un grand lit,
- salle de bains avec WC.

Des travaux de modernisation sont en cours, avec pour objectif de rendre indépendant les WC et de requalifier la salle de bains. Ce programme est satisfaisant.

Le mobilier et l'aménagement intérieur est de bon goût.

Un terrain de tennis est construit sur la même parcelle. Il n'y a pas d'autre offre de jeux, en particulier pour les enfants.

Eléments techniques

Système d'épuration des eaux (cf. nota)	Assainissement autonome
Mode de production de l'eau chaude sanitaire	Electrique + fuel
Gestion des ordures ménagères	Tri sélectif en secteur Entrée – Bien organisé et en assez bon état – A revoir pour séparer les zones de dépôt et de stockage (enlèvement une fois par semaine)
Existence cahier de sécurité	Oui – sur déclaratif
Vérifications périodiques réalisées	Oui – sur déclaratif
Diagnostic handicapés et Ad'hap	Oui – Le dossier déposé porte sur un investissement de 27 000 € pour les 2 campings. Des demandes de dérogation ont été formulées pour les cheminements,.

En synthèse pour le camping

Situation du foncier	<p>En forêt de Tronçais, presque en immersion dans la forêt, au bord d'un étang. La partie Sud est plus agréable que la Nord. Nous sommes en espace naturel de fort cachet, sans nuisance. <u>Réserve</u> : La bande boisée en rive de l'étang, en gestion ONF, limite la réalité de l'emprise "bord d'étang". Cette bande ne peut ni être exploitée, ni être privatisée.</p>
Qualité du foncier	<ul style="list-style-type: none"> - Suffisamment vaste, - Pour partie bien arboré. <p>Un foncier adapté à une exploitation de camping. On peut parler d'un foncier de très bonne qualité.</p>
Qualité technique de l'offre	<p>Une offre améliorée au fil du temps, avec des investissements bien pensés. Malgré tout, des éléments en phase de vieillissement qui nuisent à l'image qualitative du site. Une offre "en état de fonctionnement".</p>
Fonctionnalité de l'offre	<p>Le camping ne répond pas totalement aux attentes des clientèles en espace rural en l'absence d'un point de baignade. En fait, c'est une offre intermédiaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - plus qu'un "espace à camper" basique du fait d'un accueil, du bar, de quelques espaces ludiques, - mais pas encore en camping de séjour, vue l'insuffisance de jeux pour enfants et de point de baignade. <p>Un camping "intermédiaire". Ce sont les plus difficiles à commercialiser...</p>

Un camping en " état de fonctionnement", mais qui peut difficilement séduire des clientèles de vacanciers en l'absence de certains éléments ludiques. Il s'adresse plus à des amoureux de la nature, de la forêt ou à des sportifs qui viennent pratiquer une activité (il n'y a guère ici que le VTT).

Le niveau technique des installations nécessite la poursuite d'un programme d'amélioration qui devra aussi porter sur les petits équipements (points d'eau, coffret électrique...).

2.2.2 Données de gestion

Période de fonctionnement :

L'établissement est ouvert du 1er avril au 31 octobre, soit une période de fonctionnement de 7 mois (214 jours). Les gîtes sont accessibles de mi-mars à mi-novembre.

Personnel (données 2018) :

Pour 2018, l'équipe a été composée comme suit :

1 contrat à durée indéterminé

- La réceptionniste, Alexandrine TOUTEFER, à temps plein annualisé, logée sur place. Elle bénéficie de deux jours de repos par semaine, les mardis et mercredis.

Du personnel saisonnier :

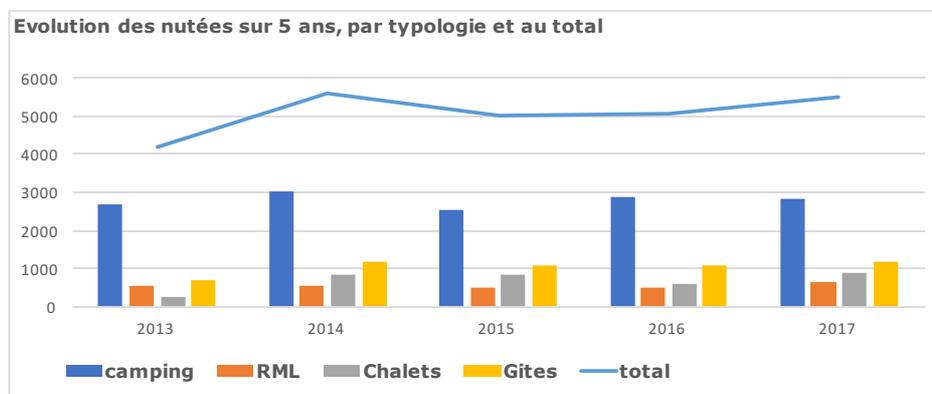
- sur 7 mois, une personne à la fonction entretien (30 h semaine / jour de repos les week-ends)
- sur 5 mois ½, une personne à la fonction ménage (20 h semaine).

Il n'y a pas de renfort à l'accueil, les remplacements étant assurés par l'agent d'entretien.

L'équipe ainsi constituée représente un équivalent temps plein annuel de 1,6 personne.

2.2.3 Données de fréquentation

Les nuitées par typologie d'hébergements sur 5 ans.



Tous les indicateurs sont stables, avec une très légère tendance à la progression, mais aussi des fluctuations qui peuvent être liées à la météo.

Pour 2017, le total des nuitées est de 5 500 (tous hébergements confondus). En 2000, il était de 5 200.

Pour le camping, les résultats sont extrêmement faibles, avec une fréquentation simultanée de 25 clients (1 jour : le 15 juillet). En temps ordinaire, c'est entre 10 et 15 clients que l'on compte. On remarque une petite fréquentation sur les ailes de saison : entre 1 et 5 ou 6, 10 les week-ends. Les jours où il n'y a personne sont rares.

Tout ceci se traduit par un taux d'occupation pour la clientèle hors forfait de 11,67 %. Il faut ajouter à ces chiffres la fréquentation en longs séjours qui représente entre 10 et 20 installations (chiffre à vérifier). Le taux d'occupation pourrait alors approcher les 20%.

Les résultats obtenus sont bons en locatifs.

	RML Campings (2)	Chalets camping (8)	Gites (7)
Taux d'occupation	47 %	19 %	34 %
Nombre de de semaines d'occupation	14,2	5,73	10,3

L'occupation estivale est centrée du 15 juillet à la fin août.

Les week-ends d'avant saison sont bien occupés et les mois de septembre et octobre sont très bons.

2.2.4 Données économiques

Le chiffre d'affaires

Le tableau ci-dessous présente les comptabilités analytiques du camping et du village de gîtes fusionnées.

Libellé	2016	2017
Séjours camping	16 212,40	18 474,89
Séjours chalets	7 777,48	9 754,32
Séjour RML	8 726,10	8 504,34
Gîtes en dur	19 685,33	23 874,45
Sous total hébergements	52 401,31	60 608,00
Bar	1 630,46	3 572,33
Alimentation	1 416,67	2 217,57
Sous total buvette et ALIMENTATION	3 047,13	5 789,90
Jeux		19,17
Autres produits divers	2 164,76	1 207,52
Sous total jeux et divers	2 164,76	1 226,69
Total Général	57 613,20	67 624,59
Remboursement CNASEA	11 996,13	16 279,07
Total avec remboursement CNASEA	69 609,33	83 903,66

Ces chiffres sont modestes, conformes aux données statistiques ou prévisions. L'activité du bar faible.

Tout ceci est inquiétant. Les produits comme les chalets et les gîtes génèrent peu de chiffre d'affaires, mais sont exigeant en travaux d'entretien (investissement humain et financier).

Les charges

L'observation porte uniquement sur l'année 2017, la comparaison avec les exercices antérieurs n'apportant pas d'enseignements.

Libellé	2017	Taux CA 17
Achat bar - restauration	3 425	5,1%
Eau -	1 304	1,9%
Électricité	9 792	14,5%
Gaz - fuel - carburant	2 089	3,1%
Téléphone - frais postaux	1 505	2,2%
Assurances	0	0,0%
Publicité - cotisation gîtes	2 296	3,4%
Entretien - équipements et outillages	11 316	16,7%
Divers charges générales	2 027	3,0%
Salaires et charges (1)	36 706	54,3%
Personnel extérieur	47	0,1%
Services extérieurs	1 466	2,2%
Impôts et taxes (CFE)	1 873	2,8%
Service bancaire	179	0,3%
Divers charges générales	620	0,9%
Total dépenses	74 647	110,4%

(1) déduit du remboursement CNASEA

Des contrôles doivent être effectués sur certains postes, avec un objectif de réduction de certaines charges.

Résultat d'exploitation

Il est négatif pour 2017 de 7 000 euros. Cette situation n'est pas nouvelle, les exercices précédents étant déjà déficitaires.

Le camping des Ecosais est dans une situation de déficit chronique.

3 Synthèse et perspectives

3.1 LE CAMPING DU CHAMP FOSSE (ST BONNET TRONÇAIS)

3.1.1 La situation observée : synthèse

En matière de positionnement et en clientèle

Le positionnement retenu est celui du camping traditionnel, moderne, séducteur par une prestation conforme aux attentes du marché, son environnement de nature à proximité d'un espace de détente.

C'est un camping de vacances, fonctionnant principalement sur la période du 7 juillet au 20 août, mais doté d'une forte polyvalence afin de pouvoir toucher plusieurs segments de clientèles sur une saison allongée.

Les clientèles sont bien identifiées :

- pour la période d'été : séjour de vacances de clientèles de proximité (Allier élargi), mais aussi de clientèles distantes, de toute la partie nord de la France, du Benelux. Elles sont plus compliquées à capter, le site étant en concurrence avec grands nombres d'espaces ruraux français.

En proximité, la concurrence directe est composée par le camping de Vieure et celui de Goule. L'identité du Champ Fossé est à rechercher avec une offre "détente au bord de l'eau" vs "activités au bord de l'eau" et sur la proximité immédiate de la plage.

- en dehors de l'été : courts séjours de motivations variées, du passionné de nature ou de forêt, aux personnes en déplacements professionnels pour un chantier local. Aux clientèles individuelles s'ajoutent les groupes, avec là aussi des motivations très éloignées du regroupement familial aux associations, en passant par les rallies camping-cars, etc...

Cette polyvalence, quelque part ce travail "attrape-tout", est exigeante en communication, en disponibilités, mais il est la clé de voute d'un fonctionnement satisfaisant.

Enfin, la clientèle résidentielle n'est pas à négliger et il pourra être envisagé de développer le PRL.

Le contenu du produit

Nous sommes dans la continuité de l'existant, un camping au bord de l'eau, dans un espace naturel, doté de quatre points d'appuis : les emplacements nus, du locatif léger, du locatif en dur, un PRL.

Les structures actuelles du camping sont en assez bon état ; nous estimons que l'effort à produire pour améliorer le positionnement est de renforcer les structures de l'espace de détente au bord de l'eau.

3.1.2 Le schéma directeur d'aménagement préconisé

Objectifs généraux

Le camping apparaît en assez bon état et dispose des ingrédients attendus par les clientèles, sans décalage massif, à part pour certaines parties des sanitaires. Ceci est le fruit d'un travail régulier avec des investissements annuels en fonction des disponibilités et parfois du temps disponible pour les travaux réalisés en interne.

Il convient de poursuivre cet effort d'amélioration avec un effort particulier sur les "détails", la mise en paysage, les cheminements, les clôtures, l'accessibilité, la signalétique, etc... Tout ceci est délicat à lister et encore plus à chiffrer. Nous proposons ci-après une enveloppe d'une centaine de milliers d'euros pour ces différents postes, à l'exclusion des sanitaires que nous traitons à part.

Quelques points d'amélioration de l'offre ne sont pas par ailleurs identifiés :

- une modification du secteur entrée,
- l'adjonction d'une aire de jeux enfants dans l'enceinte du camping.

Détail des interventions Camping

- Engager un programme de traitement des points non essentiels

Objectif : Offrir un produit de qualité à tout endroit, une ancienne buse béton, clôture bricolée avec du fil barbelé...

L'espace dédié au PATRO

Objectifs

- Réduire l'impact de l'espace groupe sur le reste du camping
- Pouvoir utiliser cet espace en dehors de la présence du PATRO (tous types de groupes) et faire en sorte que le PATRO assure la gestion des autres groupes de jeunes en saison (ceci semble se pratiquer déjà sans formalisme contractuel ni extraction de statistiques)

Poursuivre la rénovation des sanitaires

Objectifs : Offrir partout un produit correspondant aux attentes des clientèles.

Ajouter une aire de jeux pour petits interne au camping

Objectifs : Répondre aux attentes des clientèles familiales et respecter les normes en camping 3 étoiles où une aire de jeux interne est souhaitée, mais lorsqu'une offre externe existe.

Légère modification de l'entrée du camping

Objectifs : Redonner une lecture spontanée à l'arrivée sur le camping.

Synthèse des charges d'investissements Camping

Camping	mini	maxi
Engager un programme de traitement des points non essentiels	100 000	100 000
Espace Groupe (PATRO)	5 000	5 000
Poursuivre la rénovation des sanitaires	105 000	105 000
Ajouter une aire de jeux pour petits interne au camping	30 000	40 000
Légère modification de l'entrée du camping	5 000	5 000
Total camping	245 000	255 000

Détail des interventions Village de Gîtes et PRL

Village de Gîtes

Le constat est favorable : les hébergements sont bien distribués, disposent tous d'un espace à vivre extérieur, d'aménagements intérieurs de bon goût et obtiennent un résultat significatif (13,3 semaines d'occupation, un CA de plus de 5 000 €).

Les points de faiblesse sont :

- l'aspect extérieur : des constructions simples,
- l'isolation et le système de chauffage (électrique simple), qui limitent l'usage en période froide,
- les cuisines, avec un aménagement décalé par rapport à ce que l'on trouve dans des locations modernes, y compris en résidence mobile de loisirs.

Objectifs : Maintenir et améliorer cette offre

Moyens

- poursuivre le programme de réaménagement en s'attachant à la reprise intégrale des cuisines,
- améliorer le paysagement des gîtes, le fleurissement. Jouer sur les couleurs des murs pour donner une touche de gaieté au premier coup d'œil,

- porter une attention particulière aux détails : vaisselle de bonne qualité, en quantité suffisante, bon panel d'appareils ménagers et de cuisine, cintré, etc... Lors du remplacement des TV, un modèle plus grand devra être privilégié.

PRL

Le PRL est un produit complémentaire au pôle d'hébergement, sans contraintes sur les autres hébergements et générateur d'un chiffre d'affaires certain, dont une partie est encaissée en début de saison.

Objectifs : Développer modestement l'offre de 5 à 10 parcelles. Nombre à définir en fonction des possibilités d'organisation des emplacements et des réseaux.

Moyens

- viabiliser des parcelles supplémentaires,
- régulariser la situation administrative. A cet égard, nous proposons de passer par une extension du camping (emprise + nombre d'emplacements) qui intégrerait le PRL actuel. Il s'agit de la solution la plus simple, sans incidence sur le plan commercial.

TOTAL GÉNÉRAL DES INVESTISSEMENTS – CHAMP FOSSE

Synthèse investissements	mini	maxi
Camping	245 000	255 000
Village de gîtes	70 000	100 000
TOTAL GÉNÉRAL	315 000	355 000

Développement de l'hébergement locatif (partie camping)

L'offre actuelle

Le Champ Fossé propose une offre exclusivement en résidences mobiles de loisirs (12 unités) avec des résultats qui sont bons, avec un taux moyen d'occupation de 12,82 semaines pour 2017 et un CA de 5 500 € unitaire. Mais le nombre de 18 hébergements occupés simultanément (80 % du stock) n'est atteint que 35 jours par an, soit 5 semaines.

Objectifs

Il s'agit de créer la demande, plutôt que d'y répondre.

Le site est merveilleux et de nature à séduire les clientèles. Le canal de l'hébergement est un moyen pour faire venir de nouvelles clientèles, en particulier en courts séjours. Il s'agit de proposer **un hébergement différencié orienté écotourisme, confortable**, de telle façon que l'hébergement ne constitue plus seulement un lieu pour être hébergé, mais **procure une expérience touristique à part entière**.

Deux produits pourraient être envisagés :

- un écolodge bois avec sanitaire, avec des prestations haut de gamme (produit d'appel),
- un produit plus "classique", sur la base deux chambres – séjour – SDB – WC – cuisine – terrasse sous forme de cabanes assez simples.

Objectifs quantitatifs et coût d'investissement

Composition du parc locatif	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Résidences mobiles de loisirs existantes*	12	12	12	12	12
Gîtes existants	10	10	10	10	10
Ecolodges bois (produit d'appel haut de gamme)	2	2	4	4	4
Ecolodges toile / bois avec sanitaire	4	4	6	6	6
totaux	28	28	32	32	32

* Les résidences mobiles de loisirs devront être remplacées en fonction de leur âge et état.

Compte tenu de l'existant, les besoins d'investissements sont les suivants :

Besoins d'investissements	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Totaux
Ecolodges bois (produit d'appel haut de gamme)	2	0	2	0	0	4
Ecolodges toile / bois avec sanitaire	4	0	2	0	0	6
totaux	6	0	4	0	0	10

Et le coût :

Coût investissement	PU	Année 1	Année 3	Total
Ecolodges bois (produit d'appel haut de gamme)	20 000	40 000	40 000	80 000
Ecolodges toile / bois avec sanitaire	12 000	48 000	24 000	72 000
Total		88 000	64 000	152 000

3.1.3 Simulation en fonctionnement

Nous traitons dans ce chapitre la simulation en gestion du fonctionnement du camping avec les composantes village de gîtes et PRL. Les données présentées sont basées sur des chiffres dans le cadre d'une gestion privée, avec implication de la gérance dans le fonctionnement en qualité de salarié.

Estimation du chiffre d'affaires potentiel

Cette simulation est réalisée au croisement des données actuelles et des ratios usuels dans l'espace considéré pour un produit mis en marché avec dynamisme.

CA TOTAL HEBERGEMENTS	Année 1	Année 3	Année 5	CA U année 3
Empl. Nus destinés aux tourisme	68 000	72 000	88 000	900
Espace groupe	6 000	7 000	8 000	7 000
Résidentiel	14 000	18 850	24 000	1 450
sous total emplacements nus	88 000	97 850	120 000	
Résidences mobiles de loisirs	66 000	72 000	78 000	6 000
Ecolodge bois (produit d'appel haut de gamme)	13 600	28 800	34 000	7 200
Ecolodges toile / bois avec sanitaire	8 000	27 000	30 000	4 500
Gites en dur	65 000	68 000	70 000	6 800
sous total locatif	152 600	195 800	212 000	6 119
Total hébergements	240 600	293 650	332 000	2 098
CA SERVICES	Année 1	Année 3	Année 5	
Bar du camping	40 000	42 000	45 000	
moins achats à 50 %	20 000	21 000	22 500	
marge nette liée au camping	20 000	21 000	22 500	
CA total	260 600	314 650	354 500	

Estimation des charges et des résultats

Dans cette simulation, nous n'avons considéré que le chiffre d'affaires du camping et son bar soit :

	Année 1	Année 3	Année 5
CA Total camping + marge bar à 50 % des ventes	260 600	314 650	354 500

Nous avons utilisé les taux usuels de charges corrigés en fonction des résultats actuels et pour les salaires la masse affectée au camping.

Les charges d'amortissements et d'intérêt d'emprunts de l'Association ne sont pas intégrées dans cette simulation.

Détail des charges générales	Année 1	Année 3	Année 5
Eau -	12 000,00	12 000,00	12 000,00
Électricité	18 000,00	18 540	19 096
Gaz	1 200,00	1 236	1 273
Fuel	3 000,00	3 090	3 183
Carburant	700,00	721	743
Téléphone	800,00	850	900
Affranchissement	200,00	200	220
Assurances	500,00	550	600
Publicité dont adhésion chaîne	12 000,00	8 500	9 000
Cotisations TO (15 % sur 1/4 des ventes)	5 722,50	7 342,50	7 950,00
Redevance SACEM	1 250,00	1 275	1 301
Analyse eau	1 500,00	1 530	1 561
Fournitures administratives et autres	200,00	204	208
Personnel extérieur (gardiennage nuit)	8 000,00	8 160	8 323
Services extérieurs (compta...)	5 000,00	5 100	5 202
Services bancaires	500,00	510	520
Divers ou exceptionnel	5 000,00	5 100	5 202
Total dépenses	75 572,50	75 268,50	78 011,99

LIBELLES	Année 1	%	Année 3	%	Année 5	%
		CA		CA		CA
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES HT	260 600		314 650		354 500	
Charges						
Charges générales	75 573	29%	75 269	24%	78 012	22%
Travaux d'entretien	15 000	6%	20 000	6%	25 000	7%
Loyer du foncier	30 000	12%	35 000	11%	38 000	11%
VALEUR AJOUTÉE	185 028	71%	239 382	76%	276 488	78%
Frais de personnel	112 000	43%	116 480	37%	121 139	34%
Leasing locatif - Remplacement existant 2/an	4 000	2%	12 000	4%	20 000	6%
Leasing locatif nouveau parc	12 713		21 638		21 638	
CET et autres taxes	5 212	2%	6 293	2%	7 090	3%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	51 103	20%	82 971	32%	106 621	41%

3.1.4 Les enseignements de l'analyse économique

- La gestion du camping apparait largement excédentaire, après :
 - versement d'un loyer conséquent,
 - paiement des crédit-baux relatifs au parc locatif,
 - inscription de travaux d'entretien annuel.
- Le loyer permet de couvrir la charge d'investissements structurants la plus élevée (355 000 euros) : l'annuité d'un emprunt de financement (2,5 % sur 15 ans) serait de 28 000 €.

3.2 LE CAMPING DES ECOSSAIS (ISLE ET BARDAIS)

3.2.1 La situation observée : synthèse

L'offre actuelle

Les fonciers du village de gîtes et du camping sont distincts et malgré leur proximité présentent des caractéristiques différentes :

- le village de gîtes, dans un environnement de campagne,
- le camping, avec une forte connotation nature en forêt et avec vue sur l'étang.

Il n'y a pas de connexion entre les deux établissements qui sont séparés par une route, et il est difficile de les considérer comme un seul produit. La gestion peut être commune dans un souci d'économie d'échelle, mais elle pourrait aussi être distincte.

Sur un plan technique :

Les gîtes accusent leur âge en extérieur, mais ont été aménagés avec goût. Un programme de rénovation des salles de bains est en cours, qui devrait être suivi par une modernisation des cuisines. C'est un produit "en état de fonctionner", simple, d'offre locative à la campagne. Le principal défaut est structurel : une seule chambre, aujourd'hui équipée d'un grand lit impose l'usage du séjour comme lieu de sommeil dès qu'il y a plus de deux personnes. C'est un produit peu adapté aux familles.

Le camping est également un équipement simple avec des points de vieillissements et une hétérogénéité dans l'offre sanitaire. C'est cependant un endroit où il doit être agréable et confortable de séjourner.

Les préconisations en matière de positionnement et de clientèles cibles

Le positionnement du camping :

En l'absence de baignade naturelle ludique, et de la proximité de Champ Fossé, la clientèle familiale de vacances n'est pas une cible objectif.

Les clientèles ici identifiées sont de nature ou thématique (autour de la pêche, de la forêt). En écartant les clientèles familiales de vacances, les choix de positionnement sont complexes et s'appuient sur des niches de clientèles.

Sur avis du Comité de Pilotage du mercredi 24 octobre 2018, l'orientation vers un camping nature a été retenu, malgré la contrainte liée à l'absence de maîtrise de la bande forestière longeant l'étang, sous contrôle ONF.

Le positionnement du village de gîtes

Compte tenu de l'offre et de la situation, les premières clientèles seraient celles recherchant un hébergement bon marché à la campagne. Il s'agirait alors de familles et la demande ne pourrait être totalement satisfaite du fait du calibrage des hébergements avec une seule chambre. Cette situation est parfaitement intégrée par l'association qui envisageait d'adjoindre une pièce en réduisant la terrasse.

Cette piste nous semble bien dispendieuse, ou alors il faudrait aller plus loin en dotant le site d'éléments d'attractivité, avec en tout premier lieu un point de baignade et des jeux pour enfants. Nous n'avons pas exploré plus loin cette orientation, sachant d'expérience qu'il est nécessaire de disposer d'une vingtaine d'hébergements pour espérer atteindre le seuil de rentabilité.

Notre conseil serait plutôt de se positionner vers l'accueil de couples et d'individuels, y compris les groupes d'adultes en améliorant l'offre pour ces cibles.

3.2.2 Le schéma directeur d'aménagement préconisé et simulations en fonctionnement

LE VILLAGE DE GITES

Clientèles cibles

Clientèle principale	<ul style="list-style-type: none"> - Couples (y compris avec enfants très jeunes) Week-end ou court séjour à la campagne et en forêt - Individuels Groupes d'adultes pratiquant une activité, en particulier liée à la forêt
Clientèle secondaire	<ul style="list-style-type: none"> - Clientèle familiale recherchant un hébergement bon marché à la campagne - Toutes les clientèles recherchant un hébergement provisoire (déplacement professionnel, attente de logement...)

Le contenu du produit

Afin de répondre aux attentes des petits groupes d'adultes constitués, nous préconisons la création d'un espace commun de type halle. Il s'agirait d'un espace léger, non fermé ou seulement du côté des vents dominants, équipé avec barbecue, voire coin cuisine.

Concernant les gîtes :

- poursuivre les aménagements engagés pour les salles de bains,
- engager un programme de rénovation des cuisines,
- remplacer le lit double par deux lits jumelables, de qualité, type hôtellerie permettant une configuration grand lit ou deux lits.

En équipement commun, la mise en place d'une petite aire de jeux orientée vers les très jeunes enfants, est également souhaitable.

Estimation des investissements	mini	maxi
Création d'un halle - 60 m ²	40 000	60 000
Équipement	10 000	15 000
Rénovation salle de bains - environ	10 000	15 000
Rénovation cuisine	35 000	50 000
Remplacement literie	15 000	20 000
Construction d'une aire de jeux enfants	15 000	20 000
Divers	10 000	10 000
Total village de gîtes	135 000	190 000
<i>soit moyenne hébergement</i>	<i>19 286</i>	<i>27 143</i>

A retenir, une enveloppe globale entre 130 et 200 000 €. Pour mémoire, en prenant un chiffre médian à 150 K€, l'annuité d'un emprunt de financement à 100 % (base 2,5% sur 15 ans) serait de 12 000 €.

Estimation du chiffre d'affaires

Les résultats actuels sont faibles, avec un CA unitaire de 3 411 €, soit un chiffre d'affaires global d'environ 24 000 euros, avec une grille tarifaire bon marché. Avec un positionnement plus affirmé, une légère révision des prix, on peut espérer une progression de 25 %, soit un CA objectif de 30 000 € (4 300 € par gîte).

Estimation des charges

Charges fixes d'exploitation hors personnel

Estimation des charges	
Fluides	2 126
Entretien	1 875
Impôts	750
Divers, dont redevance	2 000
Total	6 751
Marge brute	23 249

Charges de mise en marché et exploitation

Mise en gestion	
Publicité - site internet	3 000
Commission sur vente (15 % sur 1/3 des ventes)	1 485
Téléphone	500
<i>sous total mise en gestion</i>	4 985
Gestion (personnel ou sous traitance)	
Administratif réservations	1 250
Entretien espaces verts	6 000
Accueil - départ clients	5 000
Ménage - maintenance	5 000
<i>sous total gestion</i>	17 250
Total général	22 235

Résultat – Conclusion – Village de Gîtes de l'Isle et Bardais

Le résultat net est positif d'un millier d'euros, et, considérant l'approximation des prévisions, on peut conclure :

- que l'exploitation peut être équilibrée,
- mais qu'elle ne peut guère contribuer au financement de l'investissement.

Reste la piste d'optimisation des charges de gestion dans le cadre d'un fonctionnement mutualisé.

LE CAMPING LES ECOSSAIS

Objectifs

Développer l'offre en la qualifiant pour répondre aux attentes des clientèles en recherche d'un espace de nature au bord de l'eau. Les cibles seront :

- des clientèles en recherche d'un espace de nature simple. On doit pouvoir capter des familles, en particulier des étrangers qui peuvent être séduits par le site,
- des passionnés de forêt, des randonneurs,
- des pêcheurs, généralement à rechercher en proximité (Allier élargi) qui peuvent être séduits par une formule de forfait caravane (clientèle existante - à développer).

Rappelons que la cible des clientèles familiales usuelles du territoire n'est pas prioritaire, et que sur le segment, le camping des Ecosais est en concurrence défavorable avec celui de Saint Bonnet Tronçais, qui dispose d'une baignade naturelle et d'éléments d'attractivité au bord de l'eau.

Moyens

Améliorer l'offre technique du camping : une phase d'investissements structurants

- Comme pour le village de gîtes, il est nécessaire d'introduire un point de rencontre, de convivialité. Nous préconisons de créer cet espace d'accueil par transformation de la salle de jeux actuelle et adjonction d'un espace toilé ou toile bois avec barbecue
- poursuivre l'amélioration des sanitaires,
- renforcer l'offre en jeux pour enfants,
- traiter les points de détails (bornes électriques, points d'eau, local stockage ordures ménagères).

Investissements structurants	mini	maxi
Modification salle de jeux / espace toilé	35 000	50 000
Poursuivre l'amélioration sanitaires	50 000	80 000
Renforcer l'aire de jeux enfants	10 000	15 000
Traiter les "détails"	15 000	20 000
Divers	10 000	10 000
Total camping	120 000	175 000

Soit une enveloppe entre 120 et 175 000 euros. Financée par un %, ce qui représente une annuité de 9 700 à 14 000 euros.

Développer le locatif

L'offre actuelle est composée de 2 RML (une chambre /deux chambres) et de 8 mini chalets. Cette dernière offre nous paraît "au bout du rouleau" ; il faut la remplacer.

Nous préconisons l'introduction de :

- 5 Pods¹, produit simple mais répondant bien aux attentes des couples, de randonneurs ou d'actifs,
- 3 tentes "type safari", sans sanitaire.

Il conviendrait par ailleurs de proposer une offre plus classique, c'est-à-dire avec sanitaire intégré. Un choix vers des cabanes toiles - bois² pourrait correspondre en évitant la résidence mobile classique. 3 unités pourraient être envisagées dans un premier temps.

Investissements locatifs	Coût moyen U	Nombre	Total
Pods	6 000	5	30 000
Tentes sans sanitaire	8 500	3	25 500
Cabanes toiles / bois avec sanitaire	12 000	3	36 000
Divers (installations - paysage)	600	11	6 600
Totaux		11	98 100

Ces investissements sont considérés en crédit-bail et intégrés directement dans la prévision financière.

Fonctionnement et prévisions financières du camping

La simulation est réalisée, comme pour les autres équipements, en fonctionnement autonome sans tenir compte des possibilités de mutualisation, ici en particulier avec le village de gîtes.

Évaluation du chiffre d'affaires

Parc d'hébergement de référence			
Emplacements nus	Année n (croisière)	CA U	Total
Destinés aux tourisme	40	600	24 000
Forfait loisirs	15	700	10 500
<i>sous total</i>	<i>55</i>		<i>34 500</i>
Composition du parc locatif			
Résidences mobiles de loisirs	2	4 600	9 200
Pods	5	2 500	12 500
Tentes sans sanitaire	3	3 000	9 000
Cabanes toiles / bois avec sanitaire	3	4 200	12 600
<i>sous total</i>	<i>13</i>	<i>14 300</i>	<i>43 300</i>
Marge nette sur le commerce (ventes- achats)		3 500	3 500
Total général	68		81 300

Le chiffre d'affaires atteint 80 000 euros, avec des revenus par emplacement volontairement maintenus très bas pour intégrer la situation et les difficultés de communication. C'est un site qui peut se révéler prometteur.

¹ Plusieurs fournisseurs. Pour exemple : <http://www.cabanes-and-co.fr/fr/10/pod.html>

² Par exemple : <http://www.sunairlodge.com/tente-safari-woody-27.html>

Évaluation des charges

Dépenses	Année n
Eau	1 200,00
Électricité	6 000,00
Gaz	300,00
Fuel	600,00
Carburant	600,00
Téléphone	800,00
Affranchissement	200,00
Assurances	1 500,00
Publicité	5 000,00
Redevance SACEM	150,00
Entretien et petits équipements	5 000,00
Fournitures administratives et autres	200,00
Leasing locatif	14 200,00
Salaires et charges	35 000,00
Impôts et taxes (CFE)	1 600,00
Service bancaire	200,00
Divers ou exceptionnel	500,00
Total dépenses	73 050,00

Résultat – Conclusion – Le Camping des Ecosais

Le résultat net est positif de quelques milliers d'euros. Considérant une prévision méritant d'être affinée les mêmes conclusions que pour le village de gîtes s'imposent : une exploitation au petit équilibre, ne pouvant guère contribuer au financement de l'investissement.

3.2.3 EN SYNTHÈSE POUR LE PÔLE D'HEBERGEMENTS TOURISTIQUES D'ISLE ET BARDAIS

Plusieurs enseignements peuvent être tirés :

Premier enseignement : le durcissement des offres est nécessaire

L'avenir du camping et du village de gîtes, comme produits commerciaux, ne peut s'inscrire que dans le contexte d'un durcissement de l'offre, que ce soit en éléments structurants (création d'un espace de convivialité au village de gîte et au camping, nouveaux hébergements locatifs au camping).

Deuxième enseignement : le petit équilibre peut être atteint

Les simulations économiques montrent que l'on atteint le petit équilibre dans le cadre de scénarios individualisés.

On peut d'emblée conclure que la mutualisation des services, actuellement en place, est une solution d'avenir qui va permettre de réaliser des économies d'échelles.

Troisième enseignement : un risque commercial

L'annonce du petit équilibre reste liée à une bonne dynamique commerciale, dans un marché ténu. Il y a clairement un risque commercial à s'engager dans la politique de développement.

Quatrième enseignement : les résultats ne permettent pas de contribuer à l'effort d'investissement

Les résultats économiques obtenus ne permettent pas de contribuer à l'investissement (sauf pour les hébergements locatifs du camping).

Il est à craindre que la collectivité ne doive porter la charge financière d'investissement.

Dans ce contexte, les réserves exprimées dès la première phase quant au sort du pôle d'hébergements d'Isle-et-Bardais demeurent d'actualité. Des perspectives sont cependant mises en évidence, mais avec un risque commercial.

3.3 En synthèse pour les deux sites de Champ Fossé et des

Nous avons dans cette partie évalué les investissements à réaliser pour mettre à niveau les sites, hors mise à niveau de l'espace de détente au bord de l'eau de Saint Bonnet Tronçais.

Soit en synthèse :

Investissements structurants	Mini	Maxi
Camping de Saint Bonnet Tronçais	245 000	255 000
Village de gîtes de Saint Bonnet Tronçais	70 000	100 000
Total Saint Bonnet Tronçais	315 000	355 000
Village de gîtes de Isle-et-Bardais	135 000	190 000
Camping de Isle-et-Bardais	120 000	175 000
Total Isle-et-Bardais	255 000	365 000
TOTAL GENERAL	570 000	720 000
Investissements locatifs*		
Camping Saint Bonnet Tronçais	152 000	
Camping Isle-et-Bardais	98 100	
Total investissements locatifs	250 100	
* financés sur l'exploitation		

En parallèle, un travail sur les modèles économiques individuels a été réalisé. Il met en évidence :

- une bonne rentabilité à Saint Bonnet Tronçais,
- une possibilité de développement du site d'Isle-et-Bardais, dans le cadre d'un durcissement de l'offre, mais avec un risque économique plus marqué.

Données d'exploitation croisière (an 3)	Chiffre d'affaires	Résultat d'exploitation	ETP	Salaires et charges
Pole d'hébergements St Bonnet	314 650	82 974	3,15	116 480
Village de gîtes Isles-et-Bardais	30 000	1 014	0,50	17 250
Camping Isle-et-Bardais	81 300	8 250	1,01	34 356
totaux	425 980	92 238	4,56	168 086

Nos analyses parallèles sur la gestion actuelle et idéale nous incitent à penser, que, quelle que soit la formule retenue, il est nécessaire de remettre en cause les procédures actuelles avec :

- la création d'un poste de directeur de site, professionnel de l'hôtellerie de plein air, basé sur le terrain (idéalement à Saint Bonnet Tronçais, vaisseau amiral de l'offre),
- la mise en place d'une forte polyvalence du personnel inter-sites afin d'offrir des contrats de travail plus étoffés (moins de temps partiel).

Tout ceci risque de remettre en cause les contrats existants. Le poste de Mme DERY est particulièrement touché, soit avec une réduction du temps affecté dans le cadre d'une régie, soit une suppression dans le cas d'un contrat de concession.

Les deux CDI opérationnels seront également touchés. A minima par une réorganisation de leur poste, imposant une polyvalence inter-sites, a maxima par une suppression de poste (cas de la concession).

4 La future gestion

4.1 PREALABLE SUR LA NOTION DE SERVICE PUBLIC ET LES COMPOSANTES A INTEGRER : La notion de service public

En tout premier lieu, il convient de s'attacher à définir si l'on considère l'activité développée comme un service public ou non.

Pour reconnaître l'existence d'une mission service public confiée à un tiers, le Conseil d'État pose trois conditions alternatives (CE, sect., 22 févr. 2007, n° 264541, APREI) :

- l'existence d'une qualification légale de l'activité,
- le fait pour l'administration de confier, sous son contrôle, une mission d'intérêt général ainsi que la dévolution de prérogatives de puissance publique au profit du cocontractant,
- ou lorsque la volonté de l'administration de confier une mission de service public ressort d'indices concordants tenant au caractère d'intérêt général de l'activité, aux conditions de sa création, de son organisation ou de son fonctionnement, aux obligations qui sont imposées au cocontractant ainsi qu'aux mesures prises pour vérifier que les objectifs qui lui sont assignés sont atteints.

Pour des activités touristiques, l'existence d'une mission de service public pourra être constatée principalement au regard de la troisième condition.

Concernant les pôles d'hébergements de Saint Bonnet Tronçais et l'Isle et Bardais

Notre analyse générale montre que les deux pistes sont possibles, au choix des élus :

- **La collectivité peut considérer que le pôle d'hébergement est un service d'intérêt général qui :**
 - Concourt à l'activité économique du territoire par des retombées économiques et par des emplois générés,
 - Représente un intérêt à long terme pour la collectivité,
 - Assure une animation locale,
 - et pour lequel elle souhaite cadrer l'activité et contrôler les résultats. Le fait d'imposer une orientation précise est un critère qui va laisser penser qu'il y a service public.

Dans cette situation, la notion de service public nous paraît clairement établie et dans ce cadre, la collectivité peut gérer directement le camping –en régie–, ou déléguer cette gestion, mais exclusivement dans le cadre d'un contrat de concession sous forme de délégation de service public.

- **La collectivité peut aussi considérer que le pôle d'hébergement est un service commercial comme un autre :**
 - En concurrence avec des produits similaires existants dans l'environnement, sous l'impulsion du secteur privé,
 - Sans différence avec l'offre privée (services et niveau tarifaire en particulier), et dans lequel elle ne souhaite pas s'immiscer.

Il s'agit alors d'une simple gestion patrimoniale du domaine privé de la collectivité. La collectivité est libre de contracter selon la procédure de son choix, voire de vendre le foncier.

La collectivité peut négocier et retenir le cocontractant de son choix.

Le contrat signé peut être de type bail commercial, ou bail administratif, bail emphytéotique et la vente peut même être envisagée.

Seul le type d'activité à exercer –sur le principe du bail commercial– peut être précisé au contrat et aucun contrôle ne peut être effectué.

Aujourd'hui, c'est l'initiative publique qui a porté les projets touristiques et le mode de gestion passe par un contrat de quasi-régie. La suspicion de domaine public est écartée.

Dans le cadre de la reprise des activités par la Communauté de Communes, la question peut cependant être reposée, avec une différence d'approche selon les sites :

Champ Fossé Saint Bonnet Tronçais	Les Ecosais Isle-et-Bardais
<p>Les enjeux de ce pôle d'hébergements pour l'assise touristique de la Communauté de Communes sont bien identifiés :</p> <ul style="list-style-type: none"> - seul terrain d'envergure du territoire, - dans un espace de nature à mettre en valeur. <p>Une vigilance au développement est nécessaire, et d'ailleurs le scénario du camping-club privatisant un vaste espace a été écarté.</p> <p>La notion d'intérêt général apparaît acquise.</p> <p>Nous serions dans la gestion en régie ou en concession.</p>	<p>L'intérêt général est moins prégnant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le site est éloigné du bourg d'Isle-et-Bardais où il n'y a pas de commerces (sauf restaurant), - sa pertinence touristique n'est pas essentielle pour le développement du territoire. <p>Il doit être possible de considérer :</p> <ul style="list-style-type: none"> - qu'il y a intérêt général à conserver ce site, le bar ouvert à tous, et aussi de réaliser des économies d'échelles en gestion avec le pôle de Saint Bonnet Tronçais, - ou au contraire qu'il s'agit d'un commerce comme un autre, dans lequel la collectivité n'a pas à s'immiscer. <p>Cette position a été clarifiée par les élus en réunion de travail le 22 Février 2019, l'intérêt général étant retenu pour cet équipement.</p>

les principales pistes possibles pour la gestion des sites d'hébergement sont :

- le maintien du principe actuel de quasi-régie avec l'association existante,
 - la régie directe,
 - le contrat de concession ouvert sous forme de délégation de service public.
- Ce sont les pistes développées ci-après.**

4.2 LE MAINTIEN DU PRINCIPE DE QUASI REGIE AVEC L'ASSOCIATION

Actuellement, le gestionnaire est l'association du Pays de Tronçais qui, va continuer pour la saison 2019 son activité dans le cadre du contrat de quasi régie avec simple changement de propriétaire des biens.

Le principe de la quasi régie jumelle celui de la régie directe par l'implication des élus dans le processus décisionnaire et celui du contrat de concession en ce qui concerne la gestion au quotidien à un opérateur privé (l'association).

Avantages	Inconvénients
La collectivité fixe les orientations et surveille les résultats (contrat de quasi régie proche du contrat de concession)	Forte implication des élus dans la gestion
Ce sont les représentants de la Collectivité qui gèrent l'association et prennent les décisions au quotidien	Il appartiendra alors à la communauté de communes de mettre en place de nouvelles procédures permettant de recadrer le fonctionnement (cf. encadré)
Possibilité d'engager un processus de plus grande polyvalence intersites	La collectivité supporte "in fine" le risque commercial en cas de défaillance de l'association
Pas de répartition des bénéfices, qui seront donc réinvestis dans l'outil de travail	Elle conserve donc le risque économique

Le principe de maintien de l'association en quasi régie est assez séduisant : les structures existent et il n'y a pas de formalisme particulier à engager.

Ceci étant, le fonctionnement actuel ne nous paraît pas pouvoir perdurer.

Nous entendons par là l'existence d'un secrétariat externe aux sites d'exploitation, aujourd'hui fondé par la réalisation de tâches multiples (gestion des campings, mais aussi d'autres fonctions propres au SMAT).

Nous mettons par ailleurs en évidence des carences en compétences sur la filière hôtellerie de plein air dans l'équipe et une trop grande autonomie de certains salariés.

Il nous paraît indispensable de **doter l'association d'un directeur opérationnel professionnel qui devra naturellement être basé sur un site**, en l'occurrence celui de Saint Bonnet Tronçais. Ses fonctions seront polyvalentes.

Le maintien de l'association, s'il est aisé sur le plan administratif, ne doit pas occulter les nécessaires restructurations de la direction à engager.

4.3 LA REGIE DIRECTE

Par gestion directe, on entend un mode de gestion par lequel la collectivité locale gère directement le service. Il existe deux catégories de régie :

- soit une régie dotée de l'autonomie financière, avec création d'un budget annexe,
- soit une régie dotée de l'autonomie financière, mais également de la personnalité morale. Cette formule est plus souple pour les prises de décision au quotidien.

Les difficultés pour une collectivité à gérer un camping aujourd'hui sont bien identifiées et de plusieurs ordres :

Marketing

Pour se développer, un camping ne peut fonctionner avec une politique commerciale attentiste, se limitant à capter la clientèle de passage et à recevoir ses habitués. Des actions commerciales doivent être mises en place, ce qui n'est pas nécessairement dans le savoir-faire d'une collectivité publique.

De gestion commerciale

Les limites de la gestion en régie sont vite atteintes : les tarifs de chacun des produits proposés à la vente doivent faire l'objet d'une délibération de l'Assemblée Délibérante, il n'est pas possible de pratiquer de remises tarifaires ponctuelles, etc.

Ce point peut être en partie résolu par la création d'une régie dotée de l'autonomie morale et financière.

De personnel

Activité saisonnière, le camping est très exigeant en personnel. Une des premières attentes des clientèles est l'accueil, la disponibilité, et les clients aiment retrouver le personnel qu'ils connaissent sur le site.

La grille de la fonction publique intègre mal les contraintes du personnel saisonnier. Cela entraîne pour la qualité du service :

- au mieux, une multiplication du personnel, avec pour conséquence une charge financière importante, pouvant devenir insupportable,
- au pire, un "service minimum", donc de piètre qualité.

Ceci étant, il existe des exemples de camping en régie qui fonctionnent bien et obtiennent des résultats similaires aux établissements privés.

Les clés du succès sont :

- une direction opérationnelle conduite par un professionnel de l'hôtellerie de plein air,
- de disposer d'une feuille de route claire, des budgets nécessaires tant pour réaliser les investissements que mener à bien la stratégie commerciale,
- que les élus le laissent travailler sans s'immiscer en permanence dans la gestion.

On peut résumer les avantages et inconvénients d'une gestion en régie directe :

Avantages	Inconvénients
La collectivité conserve le contrôle total du service	Maintien d'un engagement important pour les élus dans la gestion. Nécessité d'un élu référent, intermédiaire entre le Conseil et l'équipe salariée.
Si - les travaux de mise à niveau sont réalisés, - le recrutement d'un directeur est satisfaisant, - le chiffre d'affaires progresse comme on peut l'espérer ici, la collectivité conserve l'intégralité des résultats.	La collectivité supporte toutes les charges de gestion. Prend le risque économique.

La difficulté majeure dans une gestion en régie est le recrutement d'un directeur qui s'implique dans sa tâche, tout en respectant les volontés des élus, avec un vrai risque économique.

En conclusion : la gestion en régie présente un risque économique significatif pour la collectivité et implique la mise en place d'une direction salariée en complément des personnels de l'association qui prétendront à une reprise de contrat (Mesdames Colas et Toutedfer).

Le choix de ce mode de gestion ne s'imposera qu'en cas de volonté forte de la collectivité de maîtriser le fonctionnement du site et par conséquence d'en assumer le risque économique et organisationnel.

4.4 LA GESTION DELEGUEE PAR CONTRAT DE CONCESSION

4.4.1 Généralités

De nombreuses collectivités qui ont constaté la difficulté pour les services administratifs et techniques d'assurer une gestion compétitive d'un camping municipal dans une politique de modernisation, se tournent vers des exploitants privés. Chaque année, plus de 100 annonces sont ainsi relevées dans la presse.

La procédure du contrat de concession sous forme de délégation de service public est la plus usitée par les collectivités et bien connue des professionnels qui en acceptent les principes, et en particulier le fait qu'il n'y a pas constitution de fonds de commerce.

On peut résumer les avantages et inconvénients de la DSP de la manière suivante :

Avantages	Inconvénients
Contrôle des orientations générales.	Engagement avec un partenaire sur une durée plus ou moins longue liée à celle des amortissements des investissements du concessionnaire.
Professionalisme dans la gestion au quotidien, la politique marketing, le développement en général.	Nécessité de concilier les intérêts de la collectivité et les intérêts commerciaux de l'exploitant.
Transfert des risques du délégant au concessionnaire. Absence de risque économique (gestion « aux risques et périls du preneur ») et espérance d'une redevance.	Difficulté de trouver un exploitant pour des affaires : - réalisant moins de 100 000 € de CA par an ou dans le cas d'investissements disproportionnés avec le CA potentiel, - en espace de faible attractivité touristique.
Surveillance des résultats.	

Ce tableau est plutôt positif pour la solution de la mise en gestion privée : les arguments en sa faveur sont forts, de nature à envisager l'avenir sereinement.

Ceci étant, il ne faut pas perdre de vue que **la mise en gestion privée est d'abord un partenariat.**

Les deux parties doivent y trouver leur compte et ce, de manière équitable. Si le partenariat s'avère déséquilibré, un malaise va s'installer : soit l'exploitant n'arrive pas à équilibrer sa gestion et l'affaire ne sera pas viable, soit, au contraire, la collectivité s'estime lésée par une redevance insuffisante au regard du résultat.

4.4.2 Application à la problématique des deux sites propriétés de la Communauté de Communes

Périmètre d'application : 3 pistes

Périmètre	Commentaires
1 - Le seul pôle d'hébergement de Champ Fossé (camping - gîtes - PRL)	C'est une solution de facilité : l'outil est le plus rentable et de nature à intéresser un opérateur privé facilement.
2 - Idem 1 + Isle-et-Bardais (camping et gîtes)	Le périmètre comprend un produit plus compliqué à mettre en marché. Mais la complémentarité des sites, les économies d'échelles liées à la polyvalence du personnel et un certain potentiel sont à considérer.
3 - Le pôle d'hébergement d'Isle-et-Bardais (camping et gîtes) seul	Sauf à ce qu'un opérateur soit séduit spontanément par le site, on peut craindre un échec de procédure.

Dans le cas d'espèces, nous préconisons la piste 2.

Il y a un risque d'échec, mais ce sera l'occasion de se confronter à la réalité du marché des opérateurs, et soit d'abandonner la piste du contrat de concession, soit de la relancer avec de nouveaux éléments.

Répartition des investissements

Communauté de Communes	Concessionnaire
Champ Fossé : Prise en compte d'investissements de mise à niveau globale pouvant constituer un marché (exemple : réfection sanitaire ou/aire de jeux pour enfants) Estimation forfaitaire : 100 000 €	Champ Fossé : Le solde des investissements internes au camping (entre 145 et 155 k€) Travaux dans les gîtes (entre 70 et 100 k€) + Investissements locatifs 152 k€ + renouvellement
Isle-et-Bardais : - Transformation de la salle de jeux et adjonction d'une espace toilé (35 à 50 k€) - Renforcer l'aire de jeux camping (10 à 15 k€) - Créer une halle au village de gîtes + aire de jeux (65 à 95 k€)	Isle-et-Bardais : - amélioration sanitaires et traitement des détails (entre 65 et 100 k€) - amélioration interne des gîtes (entre 70 à 95 k€) - parc locatif (environ 100 k€)
Total : de 210 à 260 k€	Total structurant : 350 à 450 k€ Locatifs : 250 k€

Durée du contrat

Compte tenu des investissements demandés au concessionnaire, une durée de 12 à 15 ans devrait pouvoir être envisagée.

Montant de la redevance

Il s'agit d'un élément difficile à apprécier qui dépend du projet du concessionnaire, de ses investissements et tout simplement de l'intérêt des opérateurs.

On doit cependant pouvoir se situer entre 6 et 12 % du CA potentiel, soit une fourchette large entre 30 et 60 k€.

Il peut y avoir de bonnes surprises à l'ouverture des offres. Mais la tendance actuelle montre plutôt une frilosité au versement d'une redevance élevée, surtout lorsqu'il y a des travaux à entreprendre et / ou des incertitudes fortes dans la commercialisation de l'établissement.

Procédure et prévision de calendrier

Nous sommes ici dans le contexte de l'ordonnance n° 2016-65 du 29 janvier 2016 et du décret n° 2016-86 du 1^{er} février 2016, relatifs aux contrats de concession dont certains éléments ont été introduits au CGCT (articles L1411-1 et suivants), sous l'appellation de délégation de service public.

Le choix de la procédure est lié au montant prévisible du chiffre d'affaires de l'opérateur sur la durée du contrat, avec un seuil à 5,548 M d'€.

Dans le cas d'espèce, pour un contrat de 15 ans, il est probable que le chiffre d'affaires cumulé dépasse ce seuil. Il est donc prudent d'utiliser une procédure complète, ce qui n'est d'ailleurs que peu incident (une publication dans la presse professionnelle qui était de toute manière souhaitable et des délais plus longs, sans mettre en cause la bonne fin à temps).

Par ailleurs, deux procédures sont possibles :

- la procédure normale en deux phases :
 - une première phase d'appel à candidature, permettant la sélection d'opérateurs sur des critères de professionnalisme, garanties financières et engagements sur la continuité du service public. Les candidats admis à présenter une offre reçoivent alors le cahier des charges,
 - une seconde phase consacrée à l'analyse des offres et au choix d'un candidat,
- ou la procédure dite "ouverte", où candidature et offre sont reçues simultanément, permettant de gagner un mois.

Nous préconisons la première formule permettant de ressentir plus rapidement l'intérêt des opérateurs au projet et, en conséquence, de changer d'axe si les tendances ne sont pas favorables.

| Nous serions donc ici dans une procédure complète en deux phases.

Calendrier prévisionnel :

	Mars					Avril				Mai				Juin				
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Conseil Communautaire - Décision sur le Principe de la DSP																		
Publication de l'annonce																		
Délai de réception des candidatures																		
Ouverture des candidatures et envoi DCE																		
Organisation de la visite du site																		
Réception / réponses questions écrites																		
Délai donné aux candidats pour établir les offres (8 semaines)																		
Ouverture des offres																		

	Juillet				Aout				Septembre				Octobre				
	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44
Analyse et négociation (délai légal de deux mois)																	
Audition des candidats																	
Rédaction d'un projet de contrat																	
Envoi du dossier aux élus du Conseil Communautaire (j-15)																	
Réunion du CC - Choix final d'un candidat																	
Dernières formalités administratives dont annonce de choix																	
Signature du contrat																	
Après contrôle de légalité, prise en mains par l'opérateur au 1er Janvier 2020																	

Nous sommes sur une procédure qui peut aboutir pour début octobre 2019 pour une entrée dans les lieux au 1^{er} Janvier 2020.

4.4.3 Le cas des personnelsCadre réglementaire

Dans le cadre de la cessation d'une délégation de service public ou d'une quasi-régie, contractée par une collectivité territoriale. L'article L.1224-1 du code du travail prévoit que « s'il survient une modification dans la situation juridique de l'employeur, notamment par succession, vente, fusion, transformation du fonds, mise en société, tous les contrats de travail en cours au jour de la modification subsistent entre le nouvel employeur et le personnel de l'entreprise ».

Dans le cas où la collectivité retient un autre délégataire dans le but de poursuivre une activité économique identique, **le nouvel exploitant doit donc reprendre à son compte les contrats de travail des personnels affectés à l'exécution du même service public.**

Les salariés concernés :

Sont compris dans le transfert tous les salariés ayant un contrat de travail **au jour de la modification**, soit, dans le cas de ce dossier :

- Madame DERY
- Madame TOUTEFER
- Madame COLAS

Les contrats à durée déterminée ayant pris fin au jour de la prise d'effet du nouveau contrat n'entrent pas dans le champs d'application de l'article L.1224-1 du code du travail.

Les éléments des contrats de travail transférés :

Les contrats de travail en cours sont maintenus dans des conditions identiques à celles qui existaient avant le transfert.

Le salarié dont le contrat de travail a été transféré conserve donc notamment :

- sa qualification ;
- sa rémunération ;
- son ancienneté : le nouvel employeur devra ajouter à l'ancienneté que va acquérir le salarié sous sa direction, celle acquise chez l'ancien employeur.

En outre, toutes les clauses et tous les avantages insérés au contrat de travail subsistent, tels que la clause de mobilité, la clause de non concurrence, le logement accordé contractuellement.

Toutefois, le nouvel employeur pourra proposer des modifications au contrat de travail, dans le respect de la réglementation applicable et sous réserve de l'accord du salarié. La modification ne doit cependant pas être proposée dans le seul but de faire échec à l'article L.1224-1 du Code du travail).

De même, il pourra procéder à des licenciements, sous réserve de disposer d'une cause réelle et sérieuse.

La situation spécifique au dossier :

La prise en mains de l'exploitation conjointe des deux sites par un opérateur impliquerait :

- En tout premier lieu, que le poste de **Mme DERY** se voit amputé des fonctions de direction.

Une partie des tâches pourraient cependant être maintenues en bureau externalisé : social, comptabilité, administratif, pour un taux de rémunération à calculer.

La reprise du poste de Madame DERY présente par conséquent une contrainte significative pour un potentiel exploitant.

En conséquence, et ceci afin de répondre au besoin résultant du départ en retraite de Odile LEPEE courant 2020, le principe de la réaffectation de Madame DERY sur un poste à temps plein à la communauté de communes a été validé par les élus.

Un poste serait créé, intégrant en partie les fonctions actuellement assurées par Madame DERY.

Christine DERY travaillant déjà pour la communauté de communes dans le cadre d'un contrat à temps non complet (4h hebdomadaires) sur le motif d'accroissement temporaire d'activité et maîtrisant la comptabilité publique et les logiciels financiers, la justification du choix de retenir la candidature de ce personnel sera pertinemment justifiable par la collectivité.

La Collectivité s'engagera par conséquent à proposer une titularisation sur un poste de catégorie C à Madame DERY. La Collectivité devra cependant procéder à une déclaration de vacance de poste auprès du Centre départemental de gestion.

La priorité des recrutements étant réservée aux agents titulaires ou inscrits sur les listes d'aptitudes (suite concours ou examens), la collectivité devra attendre un temps raisonnable (minimum 5 semaines) avant d'envisager de recruter un agent non titulaire par défaut de candidature conforme à ses attentes.

Les postes des deux CDI en place sur les campings vont également subir des évolutions :

- Le maintien du contrat à plein temps de **Mme TOUTEFER** sur le site de l'Isle-et-Bardais devrait pertinemment comporter une polyvalence sur le pôle de Saint Bonnet Tronçais.

- Quant au contrat de **Mme COLAS**, il devrait opportunément s'inscrire dans une polyvalence de fonction.

Pour ces deux derniers postes l'obligation de reprise par le délégué s'imposera dans des conditions identiques à celles qui existaient avant le transfert, notamment de rémunération, ancienneté et maintien des avantages en nature (logement sur place).

4.5 L'avis du Cabinet MLV Conseil en synthèse

La piste d'une concession sur forme de Délégation de Service Public apparaît pertinente pour la Communauté de Communes.

La gestion actuelle des campings pose trois types de problèmes :

- le lien juridique fragile entre l'association et la communauté de communes via le contrat de quasi régie,
- d'un point de vue financier, la communauté de communes, qui a pris le relais du SMAT le 1^{er} janvier, doit verser une subvention d'équilibre à l'association de 40 000 € / an parce que l'association peine à équilibrer ses comptes d'une part, et d'autre part parce qu'elle doit assumer des contraintes de service public liées à la gestion de la plage,
- la gouvernance, même si juridiquement les élus peuvent exercer un contrôle étroit de l'association, dans les faits ce n'est pas le cas. L'association n'a pas de réel responsable, qui serait présent au quotidien pour définir la stratégie commerciale, prendre les décisions de gestion importante, gérer le personnel.

Par ailleurs, l'intérêt pour la DSP a été attisé par le CDT qui a insisté sur le fait que la mise en œuvre d'une DSP donnait accès aux subventions régionales pour financer des travaux, et qu'à l'expérience, dans l'Allier, les campings les plus performants relèvent d'une gestion privée, notamment via une DSP.

Nous avons le sentiment que les élus ont fait le tour de la question et qu'ils sont sur un constat prégnant : gérer un camping aujourd'hui est un métier à part entière qui nécessite des compétences avérées sur plusieurs métiers.

La piste d'un partenariat avec un exploitant privé apparaît solide et les conditions posées, si elles sont sérieuses, ne sont pas exorbitantes.

Il s'agit, rappelons-le :

- **d'une gestion conjointe des deux pôles d'hébergement de Saint Bonnet Tronçais et l'Isle et Bardais, excluant l'exploitation de la plage publique de Saint Bonnet Tronçais,**
- **d'un engagement de travaux de remise à niveau global des infrastructures et du niveau de confort des hébergements (gîtes) avec, sans obligation, le développement potentiel de l'offre d'hébergements locatifs**
- **de verser une redevance à la collectivité.**

Nous préconisons donc de lancer une consultation pour la recherche d'un opérateur dans le cadre d'un contrat de concession.

En annexe du présent rapport : Les grandes lignes d'un cahier des charges.

GRANDES LIGNES D'UN CAHIER DES CHARGES

Ces éléments seront développés pour former le cahier des charges de la consultation. Il s'agit ici des grandes lignes permettant aux élus de valider l'orientation à donner à la consultation.

1 – Nature contrat et foncier mis à disposition

Le contrat aura pour objet de confier, au concessionnaire, l'exploitation du service public des deux Campings du Champ Fossé (Saint Bonnet Tronçais) et Les Ecosais (Isle et Bardais). Il aura la nature d'un contrat de concession au sens de l'ordonnance n° 2016-65 du 29 janvier 2016 relative aux contrats de concession, conclu par écrit, par lequel une autorité délégante confie la gestion d'un service public à un ou plusieurs opérateurs économiques, à qui est transféré un risque lié à l'exploitation du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix.

Ce contrat de droit public échappe entièrement à la législation sur les baux commerciaux et ne confère pas de droit commercial au preneur. Le concessionnaire ne pourra pas céder son droit d'occupation ni sous-louer tout ou partie des locaux et espaces sans le consentement écrit de la collectivité. Les biens confiés ne peuvent être grevés d'aucun droit personnel ou réel.

Le périmètre mis à disposition est le suivant :

Camping du Champ Fossé (Saint Bonnet Tronçais)

Une parcelle affectée au camping pour 7,5 ha qui comprend :

- le camping proprement dit (3,5 ha), 111 emplacements
- au Nord, avec un dénivelé de quelques mètres, un hameau de 10 gîtes,
- à l'extrême Nord, un PRL (9 parcelles).
- un bureau d'accueil avec fonction bar – ouvert largement sur une terrasse, avec barnum. A l'étage du bâtiment, existence d'un logement de fonction, trois bâtiments sanitaires en dur, une piscine.

Camping des Ecosais (Isle et Bardais)

- Camping (50 emplacements classés) : Deux parcelles formant un rectangle d'une superficie totale d'environ 3 ha, encadré à l'Est par l'Etang, par des routes au Nord et à l'Ouest, un chemin forestier au Sud. Comprenant 8 mini-chalets sans sanitaire.

- Village de gîtes (7 gîtes) : parcelle de 12 000 m²

Les infrastructures (accueil / bar / logement de fonction, sanitaires, salle commune, locaux techniques / jeux / point de collecte des ordures ménagères) communes aux deux espaces d'hébergement implantées à l'entrée du camping.

2 – Biens mobiliers mis à disposition et renouvellement

Les éléments mobiliers existants sont également mis à disposition sans réserve. Ces éléments permettent aujourd'hui le fonctionnement des campings, et peuvent être classés en deux catégories :

- le matériel d'exploitation, dont tondeuse, lave-linge, sèche-linge, matériel informatique, ...
- les hébergements locatifs (12 résidences mobiles au Camping du Champ Fossé et 2 Résidences Mobiles au Camping des Ecosais).

Ces biens feront l'objet d'un descriptif détaillé qui sera annexé au contrat.

Il appartiendra au concessionnaire de procéder aux investissements nécessaires de renouvellement de ces biens et aux éventuels compléments rendus nécessaires par l'évolution de l'activité et / ou des normes de sécurité.

En fin de contrat, s'ils n'ont pas été sortis de l'inventaire par une décision commune, ils seront remis à la collectivité sans formalité dans le cadre des biens de retour.

3 – Objet du contrat

La gestion des campings et villages locatifs.

Sous le terme "gestion" sont entendus :

- l'accueil de toutes les clientèles y compris les clientèles résidentielles,
- l'encaissement des redevances selon tarifs en vigueur, la perception des taxes complémentaires et en particulier de la taxe de séjour,
- l'entretien des installations,
- la mise en place d'une stratégie commerciale qui devra comprendre au moins un site internet performant, permettant la réservation en ligne et un partenariat avec les services locaux du tourisme (adhésion à l'Office de Tourisme).

4 – Positionnement de l'offre

La collectivité laisse entière initiative à l'exploitant de la définition pertinente du positionnement adéquat de l'offre des deux pôles d'hébergement.

Elle n'impose notamment pas le maintien d'un espace d'hébergement réservé aux clientèles PATRO actuellement accueillies sur une zone dédiée au sein du Camping du Champ Fossé. Le candidat ayant la liberté de ne pas reconduire cette clientèle sur le camping.

Une stratégie commerciale active est attendue, ainsi qu'un partenariat avec les services locaux du tourisme.

Le maintien du niveau de classement actuel des deux établissements (catégorie 3 étoiles pour le Camping du Champs Fossé et 2* pour le Camping des Ecossois) n'est pas imposé par la collectivité. Les établissements devant demeurer réglementairement classés au registre des hébergements classés d'ATOUT France à l'issue d'une éventuelle modification de classement entreprise par l'exploitant.

5 - Activités autorisées

La gestion de l'hébergement en principal et les service buvette sur les sites de Saint Bonnet Tronçais et Isle et Bardais.

Le concessionnaire pourra par ailleurs assurer un service de dépannage alimentaire, vente de pains, viennoiserie.

Des activités annexes pourront être mises en place (location de vélos, prestations de services...). Toute création d'un nouveau service, et en général toute évolution du service, devra faire l'objet d'un accord de la collectivité.

6 - Durée du contrat

La durée du contrat sera de 12 à 15 ans, en fonction des investissements prévisionnels du concessionnaire et de leur durée d'amortissement comptable. Si des investissements prévisionnels validés par la collectivité venaient à dépasser la durée maximale prévue pour ce contrat, une clause indemnitaire sera intégrée.

À l'issue de cette période, la Collectivité aura toute liberté pour organiser la future gestion du site, sans que le concessionnaire ne puisse prétendre à un droit quelconque.

Le contrat serait conclu à compter du **1er Janvier 2020**, en fonction des contraintes de la procédure.

7 – Périodes d'ouverture

Les campings devront être ouverts au minimum du 1^{er} avril au 30 septembre. Le concessionnaire pourra proposer des périodes d'ouverture plus importantes, pour l'ensemble des campings ou pour le parc locatif.

Le bureau devra être ouvert 7 jours sur 7 aux horaires usuels dans la profession.

L'accueil téléphonique sera assuré toute l'année.

8 – Tarifs

Les tarifs seront fixés en liaison avec la Communauté de Communes dans le cadre de la négociation. Une méthode d'évolution des tarifs sera prévue au contrat.

9 – Obligation de garde – Logement de fonction

Le concessionnaire devra exploiter personnellement les campings ou déléguer à une personne ayant le statut de salarié du titulaire du contrat, dont l'identité devra être communiquée à la Collectivité.

Toutes mesures de gardiennage devront être prises sur les sites, afin de satisfaire aux obligations réglementaires et à la surveillance des personnes et des biens.

Il est ici rappelé qu'un hébergement de fonction est présent sur chacun des sites d'hébergement.

10 – Investissements du concessionnaire pour le développement de l'offre

Il est attendu du concessionnaire qu'il réalise des investissements afin de conforter l'offre.

Il s'agit de :

- travaux de remise à niveau global des infrastructures
- travaux d'amélioration du niveau de confort des hébergements (gîtes et chalets)
- développement potentiel (sans obligation) de l'offre d'hébergements locatifs.

11 – Investissements de maintenance des biens tout au long du contrat

Le Concessionnaire prendra en charge les lieux (terrains, voies, réseaux et locaux) ainsi que les équipements accessoires dans l'état où ils se trouvent le jour de l'entrée en jouissance, y compris ceux en mauvais état ou hors service, sans possibilité de recours contre le délégant.

Il est expressément convenu que tous les travaux d'entretien et de renouvellement des biens confiés seront à charge techniquement et financièrement du concessionnaire, y compris :

- les travaux de grosses réparations au sens de l'article 606 du Code Civil,
- les travaux sur les voiries, sur les réseaux souterrains principaux et secondaires et sur les clôtures et barrières,

Le concessionnaire aura également à seule charge les travaux d'entretien courant : espaces verts, remplacement d'appareillages, mise en peinture intégrale, démoussage des toitures, remplacement de bornes électriques endommagées par les clients, etc.

L'acquisition de matériel nécessaire à la réalisation des travaux d'entretien (tondeuses, véhicule, outillage) est à la seule charge du concessionnaire et pourra faire l'objet des biens de reprise.

Globalement, les biens confiés doivent être maintenus en parfait état de propreté, répondre aux obligations et normes en vigueur ou à venir, dans le cadre de l'exploitation des activités principales et annexes.

Il est attendu que le concessionnaire prévoit dans son compte d'exploitation prévisionnel un budget annuel significatif, qui pourra être présenté sous forme d'un pourcentage du chiffre d'affaires.

Les travaux d'élagage et d'abattage d'arbres resteront à la charge de la collectivité.

12 – Investissements à charge du propriétaire

La Communauté de Communes s'engage sur la mise en œuvre d'un programme de requalification des sites pour un montant maximum de 200 000 € (honoraires de maîtrise d'œuvre non compris).

Le programme de requalification comprendra exclusivement des immobilisations de type: remise en état des installations sanitaires, requalification d'aires de jeux, viabilisation d'emplacements ...

La nature et le montant des travaux feront l'objet d'une proposition par l'exploitant dans son offre qui précisera sur quels postes les investissements publics seraient engagés.

La collectivité étudiera ces propositions dans le cadre de la négociation et décidera de la nature des investissements qu'elle accepte de prendre à sa charge dans la limite du budget défini.

13 – Poursuite des contrats de travail en cours

L'article L1224-1 du code du travail s'applique pour Mesdames TOUTEFER et COLAS qui bénéficieront d'un contrat de travail en cours à la date de signature du contrat.

Le nouveau gestionnaire devra donc reprendre ce personnel bénéficiant d'un emploi à temps plein annuel si celui-ci en fait la demande.

Il est repris en annexe les bulletins de salaire de ces personnels qui indique les précisions relatives à leur ancienneté et leur revenu annuel. Il est précisé que les contrats de travail de ces deux personnels comprennent l'avantage en nature du logement de fonction sur place.

Le candidat présentera l'organigramme type de fonctionnement, faisant apparaître le nombre de salariés, intégrant les postes ci-dessus, tel qu'il envisage de le mettre en place.

Le Délégué procédera aux opérations de recrutement conformément aux lois, règlements et conventions, notamment la convention collective en vigueur.

Il fixera la rémunération et les avantages du personnel en conformité avec les textes en vigueur et les usages de la profession.

En toute hypothèse, le Délégué devra se conformer à la législation sur le travail et la Sécurité Sociale.

14 - Abonnements - Contrats d'entretien

Les contrats portant sur les abonnements fluides seront à reprendre par le concessionnaire qui fera son affaire des éventuels dépôts de garantie pouvant être demandés.

Globalement, le Concessionnaire aura obligation de souscrire des contrats d'entretien et de maintenance pour l'ensemble des installations le nécessitant et en particulier pour l'installation de chauffage solaire.

15 - Assurances

Le concessionnaire devra souscrire les assurances nécessaires pour couvrir sa responsabilité et les biens.

16 – Cautionnement

Le concessionnaire aura à constituer un cautionnement d'un montant de 20 000 euros (négociable) dans les 30 jours suivant la date de prise d'effet du contrat.

Ce cautionnement sera formé par une garantie à première demande d'un organisme bancaire ou financier, habilité à donner des garanties au comptable public du Trésor.

Ce cautionnement sera affecté d'une manière générale à la garantie de la bonne exécution des obligations mises à charge du concessionnaire par la convention, jusqu'au solde définitif des comptes entre la collectivité et le concessionnaire.

17 - Redevance

Le Concessionnaire versera à la Collectivité une redevance pour l'occupation du domaine, des installations immobilières et des logements de fonction, pour les frais de contrôle de cette délégation.

La redevance sera composée de deux éléments :

- une redevance fixe de 15 000 € HT,
Cette redevance fixe sera indexée sur un indice à convenir en négociation.
- une redevance variable, calculée sur un pourcentage du chiffre d'affaires.

Il appartient au candidat de proposer un taux dans son offre.

18 – Charges, impôts et taxes

En sus de la redevance de délégation, le concessionnaire devra supporter les impôts, tant directs qu'indirects, directement liés à sa qualité d'exploitant.

Les impôts fonciers demeurent à charge du délégant. Le concessionnaire aura à sa charge l'encaissement et le reversement de la taxe de séjour selon pr territoire.

19 - Contrôle du service par la Collectivité

La Communauté de communes exercera son contrôle conformément aux textes en vigueur.

20 - Jugement des Candidatures

- Références dans des opérations similaires ou connaissance du marché de l'hôtellerie de plein air.
- Garanties financières et professionnelles.
- Engagement de respect de l'obligation d'emploi des travailleurs handicapés prévue à l'article L 5212-1 du Code du travail.
- Engagement d'accepter toutes les clientèles permettant d'assurer la continuité du service public et l'égalité des usagers.

Ces critères seront validés au regard d'attestations du candidat. La commission vérifiera l'ensemble des pièces demandées au titre de la candidature. Les dossiers incomplets pourront être écartés et les offres correspondantes déclarées irrecevables, et non ouvertes.

21 - Jugement des offres

- Valeur technique : 60 %
 - o Les moyens généraux propres à assurer l'exploitation : moyens humains / compétences affectés au service;
 - o Les engagements techniques, en particulier en rapport avec le renforcement de l'agrément des espaces communs, du niveau de confort intérieur des gîtes et chalets, et la potentielle création d'hébergements locatifs (hébergements implantés sur les emplacements raccordés, et autres hébergements non raccordés)
 - o La pertinence des actions de communication et de promotion ayant vocation à être mises en place, dans un souci de promotion globale afin de renforcer l'attractivité touristique des deux équipements;

- Valeur des propositions financières présentées : 40 %
 - o La pertinence et la cohérence de la tarification proposée ;
 - o Le niveau de la redevance d'occupation du domaine public ;
 - o La pertinence du compte d'exploitation prévisionnel au regard des missions confiées.
 - o Le montant des investissements envisagés, et la durée d'amortissement correspondante.

Ces critères seront précisés dans le règlement de consultation

Complément d'information sur les clauses de retour et de reprise en fin de contrat

Biens de retour

A l'expiration de la délégation, le concessionnaire sera tenu de remettre à la collectivité et en état normal d'entretien, tous les ouvrages et équipements faisant partie intégrante de la délégation, y compris ceux qu'il aurait financés ou réalisés du fait de :

- ses obligations en matière d'entretien et de renouvellement,
- nouveaux investissements structurants réalisés.

Il est entendu que pour ces investissements expressément autorisés et réalisés par le concessionnaire sur les structures de l'établissement et faisant naturellement l'objet d'un amortissement comptable selon les directives fiscales appropriées, le concessionnaire sera en droit de bénéficier d'une indemnité en fin de contrat.

Cette indemnité ne sera cependant due que pour les biens en état normal d'entretien, de conservation et d'usure et sera calculée au vu de la valeur des investissements à la date de fin de contrat, sur état établi par l'expert-comptable en charge de la gestion de comptes du concessionnaire.

Les biens de retour intègrent les éléments mobiliers mis à disposition à la signature du contrat, sauf ceux formellement sortis de l'inventaire.

Biens de reprise

Il s'agit principalement :

- du mobilier, du matériel d'exploitation non fixe, du matériel d'entretien acquis par le concessionnaire hors cadre du renouvellement des éléments contenus dans l'inventaire initial,
- de l'offre locative qui n'est pas incluse dans les biens de retour.

Le concessionnaire est donc libre de conserver et d'enlever ces équipements et il devra alors remettre le terrain en état d'emplacements de camping.

Dans le cas où il souhaiterait les laisser sur le site, le rachat des équipements pourra être proposé à la collectivité ou au concessionnaire suivant. Le montant de la transaction sera fixé au vu de la valeur restant à amortir à la date de fin de contrat, ou/et au montant du crédit-bail restant à couvrir, sauf accord contraire entre les parties.