

## CREATION D'UN HEBERGEMENT TOURISTIQUE EN BAIL EMPHYTEOTIQUE



### CREATION DU CAMPING INTERNATIONAL DE BORDEAUX-BRUGES « LE VILLAGE DU LAC »



#### LA MISSION REALISEE PAR MLV CONSEIL

**Client : Commune de Bruges et Communauté Urbaine de Bordeaux (Gironde) – 2005**

Accompagnement de la collectivité pour la définition du produit souhaité, la recherche d'un investisseur et exploitant pour la création d'un camping haut de gamme, de type hôtellerie de plein-air (HPA) sur l'agglomération de Bordeaux

Accompagnement jusqu'à la conclusion d'un bail emphytéotique de 45 ans avec un groupement ayant la capacité d'investissement et les compétences

#### LA SITUATION ACTUELLE

Une première tranche d'aménagement a été réalisée en 2009 et une deuxième en 2011. Le terrain est classé 4 étoiles et présentera en 2013 un total de 340 emplacements, la moitié en emplacements nus et la moitié équipée d'hébergements locatifs, chalets et résidences mobile, dont une partie aménagée en village lacustre autour d'une série de plans d'eau centraux. Il est prévu une troisième tranche de

travaux qui devrait porter la capacité d'accueil à 410 emplacements à fin 2013. Le terrain est ouvert à l'année, il offre tout un ensemble de services, dont la restauration et l'accueil de séminaires, et en saison d'été une piscine ludique. Toute l'info sur l'offre sur <http://www.camping-bordeaux.com>.

#### LE CONTEXTE INITIAL ET LES CHOIX DE LA COLLECTIVITE

La Communauté Urbaine de Bordeaux souhaitait se doter d'un grand camping haut de gamme qui faisait défaut sur l'agglomération, et ce, autant que possible, en contractualisant avec un partenaire investisseur et gestionnaire.

Dans une première phase de la mission, MLV Conseil a mis en évidence l'opportunité et les caractéristiques du « camping idéal » au regard du marché, du site, et des volontés du client. MLV Conseil a ensuite défini le programme général de l'opération sur un terrain en

friche de 13 ha en bordure du lac de Bordeaux et proche du parc des expositions, sur la commune de Bruges, qui a été validé comme site possible d'implantation.

MLV Conseil a alors étudié l'intérêt économique, les avantages et inconvénients quant au service, pour un investisseur et pour la collectivité, des différents modes de partenariats :

- cession du terrain aux clauses et conditions d'un cahier des charges
- bail à construction assorti de clauses et conditions d'un cahier des charges
- bail emphytéotique de droit privé ou public (BEA) assorti de clauses et conditions d'un cahier des charges
- Délégation de Service Public (DSP) de type concession, assorti d'un bail emphytéotique administratif (BEA)

Les élus voulaient notamment un type de partenariat dans lequel ils soient assurés que le terrain serait bien aménagé en camping hôtel de plein-air haut de gamme selon les contraintes fixées par eux et que le partenaire privé ne puisse pas changer cette destination par la suite. Par contre les élus ne souhaitaient pas s'investir d'une quelconque façon dans la gestion de l'établissement créé.

Il est apparu que ces différents objectifs pouvaient être atteints par la conclusion d'un bail emphytéotique assorti de clauses et conditions d'un cahier des charges, en parallèle avec un règlement du PLU qui permettrait d'encadrer et empêcher à long terme toute dérive vers d'autres formes d'hébergement ou d'activité.

### LA PROCEDURE DE SELECTION ET CONTRACTUALISATION

MLV Conseil a rédigé un cahier des charges d'appel à projet intégrant les exigences de la collectivité : nombre total d'emplacements de camping à créer, nombre et type d'hébergements locatifs à créer, nombre d'emplacements à conserver nus pour une clientèle de touristes campeurs caravaniers, détail et niveau qualitatif des services à créer, dont les équipements de loisirs à intégrer, insertion paysagère et respect de l'environnement, niveau de classement camping 4 étoiles à obtenir. Les exigences en terme de délai de l'aménagement et son phasage ont été également précisées. Le partenariat envisagé, de type Bail Emphytéotique était enfin défini. Le montant de l'investissement à réaliser par le partenaire était estimé à un niveau de 6 millions d'Euros.

L'appel à projet se situait en dehors d'une délégation de service public (DSP), toutefois une procédure similaire à celle de la DSP a été utilisée pour la publicité de l'appel à



projet, l'analyse des offres et la négociation avec les candidats, ceci pour assurer la publicité et la transparence exigée par le droit, notamment européen, pour les contractualisations de ce type de partenariat public privé. L'appel à projet a ainsi fait l'objet de la parution d'une annonce dans plusieurs organes de presse professionnels, ainsi que sur une liste restreinte fournie par MLV Conseil, de groupes ou de professionnels connus pour être des investisseurs potentiels.

### LES RESULTATS DE L'APPEL A PROJETS

La publication a généré la réception de six dossiers de candidature. Les candidats admis à présenter une offre ont été destinataires du cahier des charges d'appel à projet. A la suite de l'analyse des offres, une négociation a été engagée qui a abouti à la sélection finale du projet présenté par un groupement d'associés. Le groupement présentait les capacités financières exigées, nécessaires pour mener à bien l'opération. Le groupement intégrait un professionnel connu et reconnu de l'hôtellerie de plein air et ce professionnalisme était très présent dans le projet présenté. Le projet présenté était détaillé, précis, assorti de plans, et après obtention de précisions et quelques amendements conforme à toutes les exigences du cahier des charges sur les plans technique et environnemental. Après analyse de son offre, les attentes de la collectivité et du groupement apparaissaient conciliables.

La négociation a permis de conclure un accord précisant le programme de travaux sur lequel s'engageait le groupement, d'un montant estimé à près de 7 millions d'Euros, dont plus d'un million d'Euros en investissements environnementaux et paysagers.

Pour aboutir à un projet présentant à la fois la qualité d'aménagement et de services voulue et un équilibre économique global satisfaisant pour les deux parties, les points négociés ont porté notamment sur la durée du bail et le montant de la redevance versée. Compte tenu de la très longue durée d'amortissement des travaux d'infrastructure nécessaires, notamment la viabilisation, le creusement de noues et canaux, la durée du bail a été fixée à 45 ans. Le montant de la redevance a été fixé en considérant d'une part la valeur du foncier, qui a fait l'objet d'une estimation domaniale, et d'autre part la charge qu'était susceptible de supporter l'exploitation, établie à partir de simulations prévisionnelles d'exploitation. Compte tenu d'une réalisation progressive par tranches, la redevance a été fixée à 27000 Euros la première année, 47150 Euros les 4 années suivantes et 95300 Euros les 35 années suivantes, ces sommes étant indicées annuellement. En outre la clause relative à la redevance comprend une formule d'ajustement en regard de la SHON bâtie, si cette surface devait évoluer en cours de bail. A la fin du bail, la pleine propriété des aménagements réalisés reviendra automatiquement à la collectivité.



Les services juridiques ont pour leur part examiné la question de savoir si le type de contrat adapté était bien un bail emphytéotique, et si ce bail devait être de droit privé, ou bien un bail emphytéotique administratif (BEA). La CUB n'ayant notamment pas la compétence tourisme, il est apparu que les conditions n'étaient pas réunies pour un BEA. La formule du bail emphytéotique est apparue adaptée en regard de l'importance des investissements à réaliser par le preneur et surtout du coût du foncier local. La valeur des 13,5 hectares de



terrain a été estimée par les domaines à un montant de 10,8 millions d'Euros. Ce coût du foncier local rendait impossible toute création par un opérateur privé qui aurait dû acheter le terrain. Le bail emphytéotique constituant un droit réel immobilier, il assure à son titulaire d'être pleinement propriétaire des travaux qu'il réalise sur le terrain confié et ce durant toute la durée du bail telle que fixée au départ. Le titulaire ne peut être dépossédé de sa possibilité de revendre cet actif immobilier incluant son droit au bail. Cet actif immobilier peut donc être hypothéqué pour constituer la garantie des emprunts bancaires nécessaires pour financer un tel projet.

La signature définitive du bail a été conditionnée par la présentation d'un projet précis présenté par le partenaire rassemblant l'ensemble des études préalables, données et plans nécessaires à l'obtention d'un permis d'aménager. Le programme de travaux comprend :



- Travaux de VRD et de paysagement du site : 3 600 000 € H.T.
- Traitement des accès y compris les travaux de signalisation : 100 000 € H.T.
- Réalisation de bâtiments : 1 500 000 € H.T.
- Hébergements locatifs : 2 400 000 € H.T.
- Soit un montant total de : 7 600 000 € H.T.

Les travaux pris en charge par la Communauté Urbaine se sont limités à l'amenée des réseaux en limite d'opération pour un coût total de 269 970 € H.T.

La demande de permis a été déposée en 2007, le bail emphytéotique a été approuvé en conseil communautaire de la CUB le 22 février 2008. Les travaux ont immédiatement été lancés ce qui a permis l'ouverture au public en 2009 d'une première tranche aménagée et classée sous le statut du camping. Les obligations annexes au bail imposaient une deuxième tranche de travaux consistant en la mise en place d'hébergements de type chalets. Cette

installation a été réalisée dans le cadre de la réglementation du camping, le nombre d'HLL installés ne nécessitant pas la création d'un Parc Résidentiel de Loisirs (PRL).

Le cahier des charges initial imposait un objectif de haute qualité environnementale de la réalisation. Le preneur maître d'ouvrage s'est totalement investi dans cet objectif au point que la réalisation du camping s'est inscrite comme opération pilote du programme Eco-Camps soutenu par la Région Aquitaine en partenariat avec la Fédération Régionale Aquitaine d'hôtellerie de plein Air (FRAHPA). Une haute qualité environnement sur toutes les cibles a été ainsi recherchée tant en phase de chantier qu'en phase d'exploitation. Les investissements environnementaux se sont élevés à 1,2 M€ sur un coût d'opération global proche de 7 M€.

### LES RESULTATS ECONOMIQUES POUR LE CAMPING ET POUR LA COLLECTIVITE

Le groupement attributaire du bail a créé une société spécifique pour l'investissement et la gestion : la SAS Camping International de Bordeaux Bruges au capital de 1 million d'Euros.

En k€	2009	2010	2011
CA	570	1 464	2 036
Valeur ajoutée	290	885	1 218
EBE	70	568	727
Résultat d'exploitation	-80	177	295
RCAI	-190	12	112
Résultat net	-190	7	112

Le chiffre d'affaires atteint, plus de 2 millions d'Euros en 2011, devrait encore progresser en 2012 et 2013 avec la mise en service des nouvelles tranches d'investissement. Une estimation rapide nous amène à évaluer les retombées économiques directes locales totales dues aux dépenses des touristes hébergés à un niveau de l'ordre de 5 millions d'Euros par an.

*MLV Conseil – Tous droits réservés.*

*Toute citation extraite de cette fiche devra être assortie de la mention :*

*Source : MLV Conseil – Fiche Bail camping Bordeaux en téléchargement sur [www.mlv-conseil.com](http://www.mlv-conseil.com)*