

REQUALIFICATION D'UN CAMPING ET PASSAGE DE LA REGIE A UNE DSP DE TYPE AFFERMAGE



REQUALIFICATION ET NOUVELLE GESTION AU CAMPING DU MARTINET A SAINT-CLAUDE (JURA)

LA MISSION REALISEE PAR MLV CONSEIL

Client : Commune de Saint-Claude (Jura) – 2009

Le camping municipal "Le Martinet" est situé à 3 kilomètres de Saint-Claude en direction des plateaux du Haut Jura et du col de la Faucille. Sur un foncier de 3 ha, dans un cadre naturel ombragé bordé du Tacon, non loin de la confluence avec le Flumen, il offrait, avant mission, 128 emplacements de camping avec un classement deux étoiles. Malgré des équipements en phase de vieillissement, le camping bénéficiait d'un certain référencement dans les guides français et étrangers qui lui assurait un assez bon fonctionnement avec, malgré tout, une érosion des résultats pour un produit basé uniquement sur des emplacements nus. Le chiffre d'affaires 2007 pour la partie camping était de moins de 50 000 €.

Dans ce contexte les élus ont décidé de lancer une étude portant sur la mise en place d'un village d'Hébergement Légers de Loisirs (HLL) et d'élargir la réflexion à la requalification de l'ensemble des installations. Il s'agissait d'une mission complète avec des attendus pragmatiques :

- un programme d'aménagement,
- des préconisations quant aux modes de gestion,
- un compte d'exploitation prévisionnel.

La mission a été lancée en novembre 2008 et les conclusions livrées en mars 2009.

Les conclusions ont été validées par les élus avec mise en œuvre immédiate des préconisations. Une maîtrise d'œuvre a été choisie sur la base du programme rédigé, et une procédure de Délégation de Service Public (DSP) a été lancée pour une gestion en affermage du camping par un professionnel qualifié.



LE CONTEXTE INITIAL ET LES PRECONISATIONS DE REQUALIFICATION ISSUES DE L'ETUDE

La commune de Saint-Claude faisait le constat d'une baisse de la fréquentation et d'un déficit chronique s'installant progressivement, ce qui a motivé sa demande d'une étude visant à requalifier et redynamiser son camping municipal. Les premiers éléments observés ont fait apparaître que les équipements, bien que régulièrement entretenus, étaient devenus désuets. La gestion était assurée en régie intéressée, avec un accueil et des services qualifiés de satisfaisants par les clients, mais néanmoins sans dynamisme ni véritable commercialisation.

Dès la première phase de la mission, MLV Conseil a donc conclu à l'opportunité d'une requalification redynamisation du site, à la nécessité d'un nouveau positionnement, de nouvelles clientèles cibles, avec l'objectif d'en faire un équipement à la rentabilité directe accrue et générant de meilleures retombées économiques locales. Le « produit idéal » a ainsi été défini :

- 120 emplacements (dont 50/60 pour les camping-cars et caravanes, 30/50 pour les tentes, une douzaine de locatifs)
- Un classement en 3 étoiles
- Attirer prioritairement les clientèles en séjour de durée intermédiaire en faisant du site un « camp de base » pour les randonneurs, campeurs, camping-caristes en visite dans la région
- Allonger la saison en mettant en place une offre locative de qualité et un produit prescripteur (Yourte par exemple)

MLV Conseil a présenté deux scénarios de développement, *a minima*, et *a maxima*, qui ont été ensuite fondus pour aboutir au programme de requalification portant sur les points suivants :

- Réorganisation de la zone entrée (reprise des voiries, clôtures, haies, remplacement du bureau d'accueil)
- Rénovation du bar restaurant
- Réorganisation des emplacements, réfection des voiries et mise en place d'une borne de service camping-cars
- Reprise de l'aire de jeux enfants
- Requalification globale de l'offre sanitaire
- Mise aux normes des réseaux
- Mise aux normes accessibilité handicapées et obtention du label « Tourisme et Handicap ».
- Obtention de l' « Ecolabel Européen »

Ainsi que des investissements en offre locative :

- Installation de 8 chalets bois
- Installation de 3 cabanes

Nous avons chiffré ce programme, incluant les locatifs, à 1 700 000 €. Les travaux ont été entrepris dès 2009 et réalisés en plusieurs tranches. Au final, le montant des travaux réalisés a été de environ 1 200 000 €, plus 600 000 € pour l'investissement locatif, soit au total un montant de 1 800 000 €.

LES PRECONISATIONS EN TERME DE GESTION

Plusieurs options ont été étudiées et présentées aux élus pour améliorer la gestion du site :

- Conserver la gestion en régie en l'améliorant avec l'embauche d'un directeur qualifié à l'année
- Déléguer la gestion à un exploitant privé

Malgré des avis partagés, les élus ont finalement opté pour la gestion déléguée avec l'hypothèse avancée par MLV Conseil qu'il paraissait possible de trouver un candidat présentant le professionnalisme recherché, à la condition que les travaux soient réalisés par la collectivité. Il paraissait par contre peu réaliste d'envisager trouver un partenaire prenant en charge les lourds investissements nécessaires faute d'une rentabilité avérée des capitaux investis.

MLV Conseil a donc préconisé le recours à une gestion déléguée sous la forme d'une DSP en affermage, d'une durée de 8 à 10 ans laissant à charge les investissements mobiliers au délégataire et le développement d'une offre locative complémentaire au parc de HLL.

LA PROCEDURE DE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC

Le Conseil Municipal de Saint-Claude a acté le principe de recours à une délégation de service public pour la gestion du camping et du restaurant dans sa délibération du 9 décembre 2010. Le lancement de la consultation a été officialisé par une délibération du 31 mars 2011, et la publicité a été réalisée dès avril 2011. La durée de la DSP a été fixée à 9 ans.

Une consultation en deux phases, phase candidatures et phase offres, a été retenue. Cette procédure nous paraît en général préférable à la phase unique, moins motivante pour susciter des candidatures.

Le 16 mai 2011 la commission de DSP a acté la liste des candidats admis à présenter une offre, auxquels il a été laissé plus de deux mois pour élaborer leur dossier d'offre.

Les mois de septembre et octobre 2011 ont été consacrés à la négociation avec les candidats. C'est l'offre de la SARL UNELLI qui est apparue la plus avantageuse en regard des critères de compétence professionnelle, d'étendue des services, des tarifs définis pour les usagers et de la redevance versée à la collectivité.

Le Conseil Municipal a validé ce choix le 17 novembre 2011, pour une prise d'effet du contrat le 1^{er} janvier 2012 pour une durée de 9 ans.

LA SITUATION ACTUELLE

Le camping requalifié après investissements de la collectivité a été inauguré durant l'été 2012. Les investissements ont été subventionnés par le Conseil général du Jura, La Région Franche Comté, l'Etat et l'Europe par le biais du FEDER. Le label « Tourisme et Handicap » a été obtenu et la procédure « Ecolabel » est en cours. La gestion est désormais assurée en délégation de service public (DSP) par la SARL UNELLI. Le camping a intégré la chaîne Flower. Il est classé 3 étoiles, pour 112 emplacements dont 11 locatifs, il propose également des hébergements insolites de type pods et tipis. Il est ouvert du 1^{er} avril au 30 septembre, ainsi que partiellement durant l'hiver grâce à l'offre locative.

Le terrain accueille également un restaurant, ouvert à la clientèle externe au camping. Ce restaurant était déjà présent avant les travaux.

2012 a été la première saison d'exploitation du camping requalifié. Malgré une ouverture tardive du fait de la fin du chantier, les résultats ont été satisfaisants : 15 679 nuitées ont été réalisées, contre une moyenne de 11 311 sur la période 2006-2011. Les estimations de l'étude MLV Conseil prévoient une fréquentation d'environ 16 500 nuitées pour la première année d'exploitation après travaux, sur une saison complète. Le délégataire gère directement le camping et le restaurant qui demeure ouvert vers la population extérieure. Les aménagements qui étaient à sa charge ont été réalisés avec goût et ont porté sur l'ensemble du matériel de cuisine, le mobilier, les outils de gestion d'entretien. Il a également été ajouté des Pods et en 2013 un tipi. La mise en place d'un produit d'hébergement toile/bois est envisagée pour 2014.

Le chiffre d'affaires a atteint, dès l'année 2012, 250 000 € (dont 127 000 € pour la partie hébergement) et 335 000 € en 2013 (dont 180 000 € pour la partie hébergement). L'estimation MLV Conseil en phase étude était de 165 000 € en année 2). Le chiffre d'affaires "hébergements" a pratiquement quadruplé entre 2007 et 2013.

Pour la commune, la redevance, calculée en partie fixe et partie variable en % du CA, devrait s'élever à un niveau de 13 000 € pour l'année 2013. Ce montant modéré a été négocié à la mise en place du contrat en intégrant les investissements importants à charge du délégataire et la mise en place d'une politique commerciale forte avec l'objectif d'asseoir durablement l'activité.

L'ouverture hivernale en 2012 n'a, par contre, pas apporté les résultats escomptés. La fréquentation durant cette période a finalement été limitée, le site n'étant pas assez proche des stations de ski du Jura. L'expérience sera cependant reconduite au cours de l'hiver 2013 sur un parc limité de locatifs afin de réduire les charges de mise hors gel.

Parmi les conditions qui ont permis la pleine réussite de cette opération, nous identifions :

- La réalisation d'une étude préalable, menée avec pragmatisme, qui a permis de définir le marché local, les cibles de clientèles à satisfaire, leurs besoins et en conséquence un programme de travaux strictement adapté à ces besoins.
- La mise en œuvre rapide par la ville de Saint-Claude des préconisations d'investissements de l'étude, le choix d'une maîtrise d'œuvre intégrant un spécialiste de l'Hôtellerie de Plein-Air (Pascal Gérard – architecte à Nancy) et enfin un suivi attentif des services techniques et des élus.
- Le lancement de la procédure de DSP avant le début de la réalisation des travaux, ce qui permet d'intégrer des retouches aux aménagements en fonction des projets présentés par les candidats.
- Une durée de contrat qui permet d'intéresser des professionnels sérieux, qui peuvent investir dans des hébergements locatifs et les amortir, développer ainsi l'activité et en retirer un revenu motivant.
- Une procédure de DSP menée par la ville laissant le temps nécessaire aux candidats de travailler leur offre et le temps nécessaire pour l'améliorer en phase de négociation.
- Un peu de chance, toujours utile lorsqu'il s'agit de trouver un professionnel compétent sur des territoires sur lesquels ceux-ci n'orientent pas forcément leur recherche

CONTACTS

Mairie :

Elue référente : Mme Norma PAILLISSE, adjointe au maire - norma.paillisse@mairie-saint-claude.fr

Technicien référent : Robin FONDRAZ, services techniques de la Mairie de Saint-Claude : 03 84 45 79 60 - robin.fondraz@mairie-saint-claude.fr

Contact camping :

Gérants : M. Richard UNY et Mme Patricia CAPELLI - 03.84.45.00.40 / 06.19.15.87.34 (hors saison)

contact@camping-saint-claude.fr - www.camping-saint-claude.fr

Page suivante : photos

PHOTOS REALISEES LORS DE L'INAUGURATION LE 29 JUIN 2012



Le bâtiment d'accueil



Le nouveau centre de vie



Vue d'ensemble du camping



Les sanitaires en contrebas du restaurant



Les pods



Les locatifs recouverts de tavaillons traditionnels