

OBJECTIFS

Au-delà de l'investissement, la création d'une aire publique motorhome demande un suivi important de la part des collectivités. En effet, les dysfonctionnements dans la gestion sont propices à l'insatisfaction des motorhomistes et ont un écho majeur dans les forums.

Plusieurs solutions de gestion et de développement ont vu le jour ces dernières années.

Cette fiche apporte des éléments d'analyse et compare les 4 points suivants : le modèle économique (retombées)/ la mise en marché / la rôle de la collectivité / la politique d'accueil

PRINCIPES D'ACCUEIL

L'ACCUEIL DANS UNE AIRE EN GESTION DÉLÉGUÉE DE TYPE CAMPING-CAR-PARK®

PRINCIPES GÉNÉRAUX

Ce type d'accueil est aujourd'hui de plus en plus répandu en France. Le gestionnaire Camping Car Park affiche en 2019 un réseau de 200 aires d'accueil pour près de 300 000 porteurs de la carte du réseau « Pass Étape »

SERVICES PROPOSÉS

- Bornes de service : eau, électricité, vidange et wifi
- Accès sécurisé 24h/24h
- Caméra de surveillance
- En moyenne 20 emplacements
- La durée de l'accueil selon les sites (24h à 48h)

RÉSERVATION

- Réservations possibles via module en ligne

POLITIQUE TARIFAIRE

- L'accès à l'aire est payant mais les services sont inclus
- Environ 12€/ 24h/motorhome

MISE EN MARCHÉ

- La mise en marché est menée par Camping-Car Park :
 - Promotion Internet
 - Développement maintenance application mobile
 - Animation du réseau des porteurs de la carte (proposition de circuits, offres commerciales...)
 - Signalétique sur l'aire
 - Kit de communication charté

=> Visibilité et promotion travaillé par le réseau



PRINCIPES ÉCONOMIQUES

HYPOTHÈSES DE FRÉQUENTATION

- En moyenne 20 emplacements par site d'accueil
- Taux d'occupation moyen de 40% sur 365 jours
- Fréquentation : 7300 nuitées/an pour 2920 motorhomes

RECETTES ANNUELLES ESTIMÉES = 24 528€ TTC - RÉTROCÉDÉ

- Coût de l'emplacement/nuit : 35 040€ - Camping-car Park
- CA retrocédé à la collectivité : 24 528 € (70% du CA)

CHARGES ANNUELLES ESTIMÉES = 13 808€ TTC

Charges d'investissement (10 ans d'amortissement)

- Création hors équipement (après subsides) 33 000€ HT soit 3300€HT/an
- Frais bancaires : taux fixe 1% soit 140€TTC/an d'intérêt
- Equipement type Camping-Car Park : 25 000€HT sur 10 ans soit 2500€HT/an

Charges de fonctionnement

- Ordures ménagères : 1100€/an
- Coût électricité : 450€/an
- Coût eau : 800€/an
- Coût Wifi : 500€/an
- Coût entretien : 0,15ETP/an - 3800€/an chargé

=> Un EBE évalué à 10 720€ TTC

=> Dépenses commerces locaux (hors producteurs) 73000€ TTC

- Hypothèse à 10€ TTC/ nuitée
- Conditions : commerces et bonne localisation de l'aire

PRINCIPES D'INTERVENTION

PLACE DE LA COLLECTIVITÉ

- Investit et aménage l'aire
- Equipe l'aire avec les services
- Entretien l'aire
- Réinvestit +/- 7 ans

=> Rôle «équipement»

=> Coût investissement +/- 65000€HT (aménagement+ signalétique)

=> Coût investissement +/- 5 ans activité

PLACE DE LA MAISON DU TOURISME ET OFFICE DU TOURISME

- Accueil et animation

=> Un schéma d'accueil est fortement conseillé dans les sites connaissant de forts comportements de visite à la journée (attractions).

EN RÉSUMÉ

MISE EN PERSPECTIVE ÉCONOMIQUE DES DIFFÉRENTS MODÈLES

	Réseau volontaire Producteurs	Aire publique en gestion directe	Aire publique gestion type Camping Car Park	Accueil en camping privé
Taille moyenne de l'aire en nombre d'emplacements	5 places	12 places	20 places	8 places
Niveau de fréquentation de l'aire (nuitées/an)	< 1 000 nuitées	Entre 1 000 et 5 000 nuitées	Entre 5 000 et 10 000 nuitées	Entre 1 000 et 5 000 nuitées
Importance de l'investissement pour la collectivité	faible	fort	très fort	faible
Niveau d'équilibre des recettes/charges	bon	fragile	très bon	très bon si économie d'échelle
Retour sur Investissement	NC	> 30 ans	Entre 5 et 7 ans	< 3 ans
Importance des dépenses chez les commerçants locaux	faible	fort	très fort	moyen
Effet levier le investissement public sur l'économie locale	Rapport de 1 à 10	Rapport de 1 à 9	Rapport de 1 à 11	Rapport de 1 à 52

A RETENIR

Il n'existe pas de solution idéale «prête à l'emploi».

Le choix de la gestion et du type d'aire s'établit en fonction du contexte local (tissu commercial) et partenarial.

Les paramètres qui doivent guider la réflexion :

- La taille de l'aire
- Les ambitions en matière de retombées
- La capacité locale à gérer la mise en marché



Lecture de l'effet levier dans le cadre d'un réseau d'accueil volontaire : «Pour 1€ investit par la collectivité locale (hors subside région), 9€ sont dépensés en parallèle dans l'économie locale

MISE EN PERSPECTIVE EN MATIÈRE DE MISE EN MARCHÉ ET DE GESTION

	Réseau volontaire Producteurs	Aire publique en gestion directe	Aire publique gestion type Camping Car Park	Accueil en camping privé
Degrés de mise en réseau de l'aire	très fort	faible	fort	moyen
Besoin d'implication de l'OT / MT dans la promotion de l'aire	faible	très fort	faible	moyen
Niveau d'implication de la collectivité dans la gestion de l'aire	nul	très fort	fort	nul
Qualité d'accueil (services et contact humain)	fort	selon politique locale	selon politique locale	très fort
Rôle de la collectivité	Soutien	Investissement Gestion Promotion Animation	Investissement Gestion	Soutien