

DIGEST

ACHETER UN CAMPING EN DIX ÉTAPES CLÉS

La fin de l'été est traditionnellement la période la plus faste pour générer des vocations de gestionnaires de camping. Que l'idée soit mûrie de longue date ou d'inspiration récente, le constat reste le même : un tel projet ne s'improvise pas.

Au contraire. La raréfaction de l'offre en termes d'établissements à vendre, et les prix conséquemment pratiqués, incitent à beaucoup de prudence au moment de se lancer. Dans le parcours de l'acheteur d'un camping, nous avons déterminé dix étapes clés, que nous vous proposons de découvrir.

OLIVIER GAUTRON ET BRUNO RAVARD DU CABINET FIDEA/BDO ([HTTP://WWW.BDO.FR/HPA](http://www.bdo.fr/hpa))

D'avril 2011 à juin 2012, à travers l'expérience du cabinet d'experts-comptables BDO, spécialisé dans l'hôtellerie de plein air, *L'Officiel des terrains de camping* vous a distillé les différentes étapes qui constituent le parcours d'un acheteur de terrain de camping. De la mesure de ses motivations jusqu'à la constitution juridique de l'entreprise, un jalonnement instructif et nécessaire, *a fortiori* lorsqu'on se lance dans une première expérience patronale.

Épisode 1 : mesurer ses motivations réelles

Très fréquemment, la reprise d'un terrain de camping correspond pour l'acheteur à une volonté de changement de vie. Réorienter son activité professionnelle en mariant une certaine qualité de vie à une activité *a priori* rémunératrice, ainsi pourrait-on résumer le rêve de devenir exploitant d'un camping et son propre patron. Si la part de ce rêve, souvent issu de bons souvenirs de vacances, est importante, elle ne doit pas cacher la réalité d'une profession et ses exigences.

Travailler en famille, être dynamique et manuel, mais aussi bon gestionnaire et doué d'aptitudes commerciales... Autant de qualités indissociables que doit posséder le futur propriétaire de camping. Mais avant d'en arriver-là, il faudra avoir assez de discernement pour faire le bon choix de camping, sur un marché où l'offre est devenue rare et prétexte à une évidente envolée des prix.

► Article complet dans *L'OT* n° 304, daté avril 2011.

Épisode 2 : de l'idée au passage à l'acte

L'étape de la validation de vos motivations pour la reprise d'un camping passée, la poursuite de votre démarche impose de s'informer sur quelques points spécifiques à la profession. Réglementations en vigueur ou à venir, normes économiques, entre autres, peuvent avoir une influence sur votre recherche. En la matière, la précipitation est rarement de mise. Au contraire, c'est en multipliant les visites, en étudiant diverses offres de campings en vente que vous acquerez une indispensable capacité à diagnostiquer les affaires « à suivre ». Celles qui méritent attention, non seulement forcément par ce qu'elles sont aujourd'hui, mais aussi et surtout par ce qu'elles représenteront demain, en termes de potentiel de développement.

► Article complet dans *L'OT* n° 305, daté mai 2011.

Épisode 3 : les indispensables diagnostics

C'est désormais acquis, vous êtes motivé et rassuré quant à la cohérence de votre projet. Un camping en vue ? C'est encore mieux. Mais pas d'emballement, il vous faut maintenant envisager différents diagnostics, pour valider la qualité de l'affaire sur laquelle vous jetteriez votre dévolu. Un diagnostic purement technique permettra en premier lieu d'apprécier votre futur « outil de travail » : emplacement, environnement, qualité des bâtiments, des hébergements locatifs... ►

Cet état des lieux est primordial pour l'établissement du prix et des éventuels investissements ultérieurs. Commercialement, le diagnostic est tout aussi fondamental : il permettra d'appréhender l'offre actuelle du camping, face à sa concurrence, mais aussi sa clientèle, sans négliger son positionnement commercial et marketing. Le diagnostic financier et de gestion enfin, vous verra analyser le bilan de l'exploitation, mais aussi sa capacité à reproduire et développer ses résultats.

➔ Article complet dans *L'OT* n° 306, daté juin 2011.

Épisode 4 : la validation du prix de la transaction

Combien vaut le terrain de camping que vous avez en ligne de mire ? Vaste question, rendue particulièrement difficile par la disparité de l'offre sur le territoire, d'une part, et un déséquilibre entre le petit nombre de vendeurs et le grand nombre d'acquéreurs potentiels, d'autre part. La très importante question du juste prix vous amènera à envisager différentes méthodes d'évaluation de l'entreprise (approche patrimoniale, par la rentabilité, ou par analogie) pour cerner au mieux l'affaire en vue. Entre un prix affectif et un prix raisonnable, se situe *a priori* le prix dit « raisonné » auquel vous devez aspirer. Tenant compte du contexte évoqué plus haut, vous devrez garder à l'esprit que le potentiel du camping est plus important que son passé.

➔ Article complet dans *L'OT* n° 307, daté septembre 2011.

Épisode 5 : l'incontournable parcours juridique

A combien va se réaliser votre transaction ? Que seront les modalités de cession ? Ces questions qui entrent dans votre processus d'achat intègrent une nouvelle étape particulièrement importante dans votre projet : la formalisation, la traduction dans une documentation juridique des différents éléments de votre négociation. De la lettre d'intention jusqu'à l'acte de cession, le parcours juridique est long, qui passe par une analyse pointue de votre dossier. Autant dire que pour cette partie du processus d'achat, sans doute plus que pour d'autres, l'accompagnement par un avocat, s'il n'est pas légalement obligatoire est, au moins, vivement conseillé.

➔ Article complet dans *L'OT* n° 308, daté octobre 2011.

Épisode 6 : l'épineux problème du financement

Après avoir étudié la rentabilité existante et les potentialités de votre camping « cible », après vous être mis d'accord avec le vendeur sur la chose et le prix, reste à trouver le financement de votre acquisition.

Une recherche qui n'est pas toujours simple, dans un contexte où les banques, de plus en plus exigeantes, se montrent également d'autant plus attentives à tous les éléments du dossier de reprise qu'elles ne sont pas forcément très au fait de la potentialité des affaires de camping. Il va de soi que, plus l'apport du repreneur est conséquent, plus il constitue un socle solide, tant pour l'affaire elle-même que pour la négociation avec les banques. Nous abordons ainsi dans cette partie les différents cas possibles dépassant le strict financement bancaire, en nous intéressant, par exemple, aux autres sources possibles de financement externe.

➔ Article complet dans *L'OT* n° 310, daté décembre 2011.

Épisode 7 : remboursement de crédit, quelles garanties ?

En parallèle à la recherche des sources de financement, l'étude des modes de remboursement et celle des garanties liées au crédit doivent être particulièrement soignées. Une étape d'autant plus importante dans votre dossier, que vont réapparaître dans les discussions certaines spécificités de gestion d'un terrain de camping auxquelles les banques ne sont pas nécessairement accoutumées. C'est notamment le cas de la saisonnalité de l'activité camping, qui induit des rentrées de trésorerie très hétérogènes sur l'année, avec même une absence de rentrée sur plusieurs mois. Entre nantissement du fonds de commerce, hypothèque, caution personnelle ou société de cautions mutuelles, il faudra faire le choix adapté à la structure de votre future entreprise...

➔ Article complet dans *L'OT* n° 311, daté janvier 2012.

Épisode 8 : le business plan, élément clé de votre projet

Contexte économique difficile, banques connaissant peu ou mal le secteur de l'hôtellerie de plein air... Face à ces contraintes, la constitution d'un business plan « séduisant » s'impose. Le business plan, c'est un peu l'histoire de votre future entreprise : autant que l'histoire soit belle et attractive. Elle doit démontrer à votre banquier la faisabilité et la rentabilité de votre projet. Bref sa cohérence. Le business plan bien construit constitue d'abord un outil de structuration fixant clairement la stratégie de l'entreprise et la justification de la confiance que vous désirez qu'on lui accorde. C'est donc aussi un outil de communication à soigner particulièrement pour que tous les éléments entrant dans sa présentation apparaissent clairement à tous les intéressés. Présentation du camping cible, du repreneur, prévisionnel d'activité, financement... Aucune zone d'ombre ne doit subsister à ce stade, un accent tout particulier devant être mis sur la partie développement.

➔ Articles complets dans *L'OT* n° 313, daté mars 2012 et dans *L'OT* n° 314, daté avril 2012.

Épisodes 9 et 10 : modalités juridico-financières, achat des actifs ou achat des titres ?

Si la présentation soignée du business plan marque la phase finale du processus d'achat, la phase concrète du montage juridico-financier de votre reprise reste à faire. Avec une question fondamentale qui concerne le statut juridique de votre entreprise : de quoi vous portez-vous acquéreur ? Des actifs ou de parts de société ? La première solution regroupe incontestablement plus d'avantages, notamment en termes de clarté de l'opération. Elle a le plus souvent la préférence des banquiers qui y voient l'avantage de lui appliquer des garanties sûres. Seul véritable avantage de la solution du rachat de titres : des frais d'acquisitions moins élevés.

➔ Articles complets dans *L'OT* n° 315, daté mai 2012 et dans *L'OT* n° 316, daté juin 2012.

OFFRE SPÉCIALE

Vous souhaitez commander un ou plusieurs numéros de *L'OT* intégrant cette série d'articles ?
Rendez-vous sur www.ot-campings.com

