

RACHAT D'UN TERRAIN DE CAMPING ÉPISODE 1

MESURER SES RÉE

Changer de vie pour reprendre un terrain de camping ? Un rêve que partagent beaucoup de personnes. Passer du rêve à la réalité, investir et s'investir dans un camping ne s'improvise pas. Dans les pages qui suivent, nous allons vous proposer la première des sept étapes que nous avons référencées, pour cheminer concrètement, de l'idée jusqu'à l'ouverture de son propre terrain.

PAR OLIVIER GAUTRON ET BRUNO RAVARD DU CABINET FIDEA



TOUTES LES MOTIVATIONS

Réorienter une activité professionnelle vers un domaine où il serait possible de marier une certaine qualité de vie à une activité rémunératrice à fort potentiel de capitalisation, tel pourrait se résumer le rêve de devenir exploitant de camping. Cependant un tel projet ne s'improvise pas. La reprise d'un terrain de camping paraît de prime abord facile. En réalité, cela se révèle être une opération délicate, voire risquée, eu égard notamment à la concurrence existant sur le secteur, à l'importance des capitaux investis et aux contraintes liées à l'application de la réglementation spécifique à l'hôtellerie de plein air.

Une profession exigeante...

Gérer un camping n'est pas une vie professionnelle comme les autres. Tout d'abord c'est un choix de vie qui motive les nouveaux venus dans la profession, un choix professionnel ensuite. L'objectif est de travailler beaucoup mais au grand air, au contact de gens de toutes nationalités. Le besoin de liberté, l'envie d'être son propre patron et de travailler en famille, et l'intérêt financier à moyen ou long terme sont les autres motivations de l'investissement dans le camping. Diriger un camping, ce n'est pas non plus des vacances. De nombreuses capacités sont nécessaires pour gérer beaucoup de choses très différentes à la fois. Les principales exigences de la profession sont les suivantes :

- ➔ **Du dynamisme et une santé à toute épreuve.** L'activité de l'hôtellerie de plein air est un travail en perpétuel mouvement qui suppose que le gestionnaire soit apte à identifier les évolutions



du secteur, à donner de la vitalité à l'affaire, à accepter un rythme de vie très soutenu pendant la période d'exploitation, à être disponible pour le client.

- ➔ **Être suffisamment manuel.** Le candidat à l'achat doit être bricoleur. Il doit pouvoir à tout moment et de la façon la plus économique qui soit déboucher une canalisation, réparer une fuite, trouver et remédier à une panne d'électricité, etc. Ses capacités à résoudre toutes ces difficultés permettront de réduire considérablement les coûts engendrés par l'entretien courant du terrain.

- ➔ **Accepter de vivre sur son lieu de travail et travailler en famille.** Bon nombre de repreneurs le font en couple. Un choix, une nécessité la plupart du temps. Il est cependant nécessaire que les membres du couple soient objectifs sur les compétences de chacun et se répartissent clairement les tâches. De plus, reprendre un terrain, c'est dans la plupart des cas, y habiter, quitte parfois à perdre en qualité de vie par rapport à son habitation précédente.

- ➔ **Accepter un niveau de rémunération de démarrage faible.** Les jeunes repreneurs sont unanimes : la ➔

Visiter beaucoup de terrains, ne pas hésiter à changer de région pour trouver le bon site d'exploitation, comme ici, le camping Le Mat en Côtes-d'Armor.

« La profession d'hôtelier de plein air exige des capacités et des aptitudes personnelles incontournables. »

Comment me situer face à mes confrères ?



► Parlons-en ensemble

FIDEA a créé les ratios références de la profession

Le conseil objectif et les services d'un expert comptable spécialisé en HPA

FIDEA Bruno RAVARD - Olivier GAUTRON • 85180 Le Château d'Olonne
Tél. 02 51 22 98 11 • E-mail : bravard@fidea.fr • ogautron@fidea.fr • www.fidea.fr

EXPERTS COMPTABLES | AVERTI | CONSEIL

Ils l'ont fait

«Nous avons tout fait nous-mêmes»

C'est aussi de Vendée (Challans) que sont partis Fabrice et Marie, après avoir tenu, ensemble, plusieurs affaires de bar-tabac-presses. «J'ai senti que cette profession n'avait pas un bel avenir et qu'il nous fallait trouver autre chose, avoue Fabrice. Nous avons eu l'occasion de tenir le bar d'un camping un été, ça a conforté notre idée.» Quinze mois de recherches et d'études, un camping «raté» dans le Médoc –trop cher et pas de possibilité d'installer de mobile-homes– et le couple se pose en Bretagne, face à la mer. «500 000 € d'apport, 400 000 € à financer, pour 105 emplacements. On en voulait 200, mais avec le recul, c'est mieux pour démarrer sans

Marie ARRETCHEA et Fabrice PELLOQUIN (27 et 41 ans).
Le Mat, ★★★, 105 empl., Trévou-Tréguignec (Côtes-d'Armor) depuis juin 2006.



personnel. Le terrain avait trente ans et nous avons quasiment tout refait nous-mêmes! Tout réhabilité, redessiné: 900 tonnes de terre, 400 tonnes de cailloux pour refaire le paysage et les allées; trente parcelles viabilisées pour recevoir des mobile-homes; j'ai aussi construit notre maison, créé une nouvelle friterie et un bar avec terrasse.

Le fait de tout faire nous-mêmes, et ainsi d'économiser la main-d'œuvre extérieure, est primordial. Nous avons réussi à nous salarier, même modestement, depuis le départ.» Un couple qui pense aussi à l'avenir: l'acquisition récente d'une nouvelle parcelle de terre doit permettre de créer 25 emplacements supplémentaires.

reprise n'a pas immédiatement amélioré leur niveau de vie. Peu parviennent à se rémunérer dès le départ avec les revenus du camping.

➔ **Avoir une aptitude commerciale**, qui repose sur trois qualités principales: savoir «vendre» son affaire: nécessité de savoir sélectionner les moyens de commercialisation afin de valoriser le camping aux yeux des potentiels clients; être agréable et souriant dans un lieu où les gens viennent se reposer; être conciliant pour pouvoir constituer sa clientèle.

➔ **Savoir gérer**. Développer un camping, c'est investir et souvent massivement. Le déséquilibre financier est une cause significative d'échec dans le cas de reprise ou de création. Une rigueur financière de tous les instants doit être de mise eu égard aux spécificités du secteur.

... Avec ses inconvénients...

Avant d'en envisager les aspects positifs, traçons rapidement l'inventaire des inconvénients de la profession, que sont le ticket d'entrée d'une part, la saisonnalité

«Aujourd'hui, l'acquisition d'un terrain de camping se négocie de 500 000 à 1 500 000 €, voire beaucoup plus.»

et les impondérables qualifiant une activité de plein air d'autre part.

Concernant le ticket d'entrée, il faut savoir que l'intérêt des particuliers pour l'achat d'un camping étant croissant, la demande est toujours supérieure à l'offre. Cette pénurie d'offre a un impact immédiat sur la valorisation des terrains. Aujourd'hui, l'acquisition d'un terrain de camping se négocie de 500 000 à 1 500 000 €, voire beaucoup plus, suivant sa typologie. Cependant, et c'est bien là l'intérêt de la connaissance précise du sec-

teur, l'analyse complète du terrain et le retraitement des chiffres de l'activité vont mettre en avant les potentiels réels de l'affaire.

A propos de la saisonnalité et des impondérables, il faut être conscient que dans cette activité, le risque principal provient de la faible ampleur de la période d'activité (la majorité des terrains de camping est ouverte d'avril à septembre. Tout problème juste avant ou durant la saison peut avoir des conséquences considérables sur la santé économique de l'activité.

Les impondérables sont principalement la météo et les catastrophes naturelles. Pour ces raisons, on remarque que la situation géographique du terrain a un impact sur la valorisation de ce dernier. A l'aléa météorologique, il faut ajouter le risque des catastrophes naturelles qui peuvent influencer sur la gestion des terrains (inondations, incendies, tempêtes).

... Mais aussi beaucoup d'avantages

Exploiter un camping présente aux yeux des futurs propriétaires plusieurs avantages en terme de qualité de vie, parmi lesquels une certaine liberté de travail, la sensation ➤

DEVIS GRATUIT

La meilleure Multirisque Hôtellerie de Plein Air ?

Quattro ASSURANCES
www.quattro.fr

Appel éco. **0821 022 200**
B.P. 73 - 46400 SAINT CÈRE
Fax 0 821 022 201

Ils l'ont fait

« Nous n'avons aucun regret »

Nous attaquons notre troisième saison à la tête du camping. Un rêve qui s'est réalisé: celui de travailler ensemble après des années à être chacun de son côté.» Vincent était artisan électricien, Mireille infirmière. «J'avais des campings en contrat d'entretien, précise Vincent, c'est sans doute là qu'est née l'envie, avec la certitude que ce type d'exploitation nous conviendrait.» Avant d'opter pour le camping charentais, les Ouvrard ont visité une douzaine d'affaires: «Il faut ça, et ne pas se bloquer sur un trop petit périmètre. Nous avons d'abord opté pour un camping de Vendée, mais en pleine «crise», nous n'avons pas obtenu le financement. Mais pas de regret, le projet était plus gros et nous aurait laissé sans réserve financière. Là on n'a pas tout investi, ce qui nous permet de faire face à un éventuel coup dur.» Côté investissement précisément, Vincent et Mireille

Vincent et Mireille OUVRARD (43 et 42 ans, un enfant). Les Côtes de Saintonge, ★★★, 143 empl., Saint-Augustin-sur-Mer (Charente-Maritime) depuis mai 2009



avaient un apport de 650 000 € pour une affaire de 2 millions. Le reste est financé sur quinze ans. «Mais nous avons gardé l'argent de la vente de notre maison. En partie pour palier le fait que nous n'avons pas touché de salaire pendant dix-huit mois. Vivre sur le camping, c'est moins coûteux!»

Après deux saisons, quel bilan?

«Aucun regret. On a déjà beaucoup travaillé. Il faut faire beaucoup de ses mains; il y a du travail toute l'année et pour ne pas trop s'endetter, il faut faire soi-même. Du snack entièrement refait, jusqu'aux sanitaires, en rénovation, j'ai déjà posé 2 000 parpaings. Il faut montrer à nos clients que le camping progresse d'année en année.»

Un conseil à donner?

«Savoir s'entourer. En plus de la fédération régionale, je me suis appuyé sur l'Association des campings du Pays royannais; on discute, ça rassure; c'est important de s'ouvrir aux autres.»

de pratiquer un métier d'autodidacte, qui laisse du temps libre, au moins hors saison.

La valorisation d'un patrimoine est également à mettre en avant.

supérieur à celui qui était le sien à la date d'acquisition.

De fait, le projet peut offrir des perspectives intéressantes de plus-values. Le choix du terrain se

Le choix de la reprise par rapport à la création

Tout investisseur dans l'hôtellerie de plein air peut se demander quel type d'investissement il va réaliser. Doit-il créer son propre terrain ou, au contraire, doit-il privilégier la reprise d'un terrain existant, dégageant déjà un chiffre d'affaires et possédant un fonds de commerce? Les deux hypothèses peuvent évidemment s'étudier mais, dans le cadre d'une première expérience, nous avons privilégié l'idée de la reprise.

La reprise d'une activité existante présente en effet les intérêts suivants (pour peu que certains contrôles soient réalisés): l'acquisition d'un terrain en état de fonctionnement, une clientèle existante, des formalités administratives déjà réalisées, un positionnement géographique a priori cohérent, des possibilités d'adapter le produit sans avoir des coûts de construction ou de création importants.

Concernant le choix de la cible, l'acquéreur potentiel souhaite jeter son dévolu sur un terrain qui lui corresponde. Ainsi, le repreneur pourra adapter sa recherche en fonction de ses capacités contributives et des spécificités du terrain à rechercher (terrain faiblement ou hautement étoilé,

terrain peu ou fortement équipé en termes d'hébergements locatifs, présence ou non de commerces annexes, de piscines, etc.). Enfin, l'acquisition d'un terrain doit se faire

dans un objectif de développement du chiffre d'affaires afin d'assurer le financement de la reprise. A ce titre, la principale qualité d'un terrain à acquérir sera son potentiel en termes d'agrandissement ou d'augmentation du nombre d'emplacements. ♣

«L'acquisition d'un terrain doit se faire dans un objectif de développement du chiffre d'affaires afin d'assurer le financement de la reprise.»

Comme indiqué précédemment, l'acquisition d'un terrain de camping se fait en général sur une valeur très importante.

Au terme du financement le propriétaire d'un terrain se trouve à la tête d'un patrimoine souvent bien

fait sur la capacité de ce dernier à proposer des évolutions a priori susceptibles de développer de façon significative le chiffre d'affaires et ainsi donner une valeur bien plus importante au fonds de commerce.

Contact : 06 80 87 16 70 – contact@techno-money.fr – www.techno-money.fr

TECHNO MONEY



Contrôler l'utilisation des douches, lave linge, ... Avec le minuteur jeton/badge



Dosettes de lessive, préservatifs, confiseries, boissons... Avec les distributeurs de Techno Money



Besoin de monnaie, Besoin de jeton, Pas besoin de déranger l'accueil. Avec le changeur et le distributeur de Techno Money



C'est aussi simple qu'efficace !