

CAMPING MUNICIPAL LE PLANET

**RAPPORT PREALABLE SUR LE PRINCIPE
D'UNE CONCESSION SOUS FORME DE DELEGATION DE SERVICE PUBLIC**

CONSEIL MUNICIPAL DU 11 MAI 2026

1 / CONTEXTE ET OBJET DU RAPPORT

A) Contexte

Arvieux est une commune rurale de montagne de 370 habitants, située au cœur du Parc Naturel Régional du Queyras, bénéficiant d'une attractivité touristique importante.

Elle dispose d'une hôtellerie de plein air qui est un élément essentiel pour la diversité de l'offre d'hébergements touristique sur le territoire et répondant ainsi aux attentes d'une certaine catégorie de clientèle.

Situé à Brunissard, en direction de l'alpage de Clapeyto, à 1800 mètres d'altitude, le camping « Le Planet », compte :

- 60 emplacements
- 4 blocs sanitaires (dont 3 avec douches et eau chaude)
- une zone comprenant 4 terrasses en bois pouvant accueillir des tentes
- 1 local d'accueil
- 1 mobil home à vocation de logement pour le gardien
- 1 tente « marabout »
- 1 aire de service pour les camping-cars
- 1 abri-campeur ouvert pour refuge en cas de problème de sécurité
- 8 bornes électriques
- 11 places à feu

Ce camping, classé dans la catégorie 2 étoiles, est fréquenté par une clientèle familiale.

La moyenne du chiffre d'affaires des quatre saisons précédentes est de l'ordre de 120 000€.

B) Objet de ce rapport

Conformément à l'article L.1411-4 du CGCT, ce rapport a pour objet de présenter aux membres du Conseil Municipal la situation du camping, les modes de gestion possibles, les grandes lignes du contrat qui pourrait être proposées, afin que les élus puissent se prononcer sur le principe de la délégation de service public et autoriser le Maire à engager la consultation.

Dans l'hypothèse où le Conseil Municipal validerait cette orientation, il sera de nouveau sollicité pour se prononcer sur le choix du délégataire et l'économie générale du contrat à l'issue de la consultation.

2 / LE MARCHÉ DE L'HOTELLERIE

A) Le marché de l'Hôtellerie de plein air en France

D'après les statistiques, le contexte général français est à la stabilité en nombre de nuitées, avec des fluctuations liées à la situation climatique ou aux événements.

Cette situation au niveau national cache une mutation réelle des habitudes et du mode de vie des clientèles. La recherche porte aujourd'hui sur :

- un niveau qualitatif élevé,
- des prestations clairement identifiables,
- des services et animations,
- du locatif.

Dans le même temps :

- le caravanning classique recule fortement,
- le marché du camping-car est en forte hausse, mais demeure marginal en fréquentation des campings,
- le camping sous tente retrouve des adeptes de plus en plus nombreux en été.

On constate une montée en puissance des terrains de catégories supérieures. Les 3 et 4 étoiles représentent aujourd'hui 39 % des terrains et 59 % des emplacements au niveau national.

Cette tendance s'accompagne :

- Du développement du locatif (20 % du parc en emplacements – progression de constante).
- Du développement des services et de la segmentation de l'offre.

C'est une offre qui a fortement évolué, le camping est passé de la mise à disposition d'un emplacement, à la location d'un séjour en « tout compris » avec hébergements, activités et animation : c'est « l'hôtellerie de plein air moderne ».

Cependant, il existe toujours un marché du camping traditionnel et c'est particulièrement vrai en montagne.

Mais dans cet espace, ces établissements souffrent, outre de la baisse conjoncturelle de la clientèle de montagne en été, de l'érosion du caravanning.

B) L'environnement touristique

Le département des Hautes-Alpes est un territoire touristique véritable, proposant une offre touristique aussi bien l'hiver que l'été.

Le Parc Naturel Régional du Queyras est un atout avéré pour le développement des activités touristiques de plein air.

C) L'offre en hôtellerie de plein air sur le territoire du Queyras

Elle est en cours de développement et répartie sur les 4 vallées de notre territoire et répond à des attentes différentes. Les établissements sont complémentaires plutôt que concurrents.

D) La spécificité du camping

Le produit proposé par ce camping correspond aux attentes de la clientèle familiale française ou étrangère :

- Une situation géographique à proximité de nombreux départs des sentiers de randonnée pédestre, VTT, permettant de faire de ce camping un « camp de base » ;
- Un site naturel préservé, vaste et au sein duquel les emplacements sont libres ;
- Des équipements basiques, permettant des tarifs modérés ;
- Une ambiance conviviale et familiale, nombre d'usagers de ce camping partageant le même intérêt pour la montagne

Il est implanté dans un environnement préservé en zone boisée (Natura 2000)

Ce camping séduit une clientèle familiale et fidèle (nous avons des campeurs qui viennent depuis sa création) et ce malgré une politique commerciale peu développée.

Ce constat prouve le potentiel de cette structure d'hébergement. En effet avec une politique de commercialisation et de promotion adaptée et efficiente, le chiffre d'affaire de cette hôtellerie de plein air évoluera la hausse

Les forces et faiblesses de l'offre actuelle sont les suivantes

Faiblesses	Forces
La position géographique : altitude, éloignement des commerces	La position géographique : en altitude, au calme dans la forêt
	La situation géographique dans le Parc Naturel Régional du Queyras
L'offre des services au sein du camping pourrait être améliorée et tendre vers des équipements plus modernes	La proximité de nombreux départs de balade à pieds, VTT, Via ferrata, escalade
Contraintes : Le PPR et plus généralement les risques de crues torrentielles (proximité du torrent de Clapeyto)	

Rappels des chiffres clés

Classement	2 étoiles
Nombre total d'emplacements effectif	60 emplacements libres
Origine clientèle	Française et étrangère
Chiffre d'affaires	Environ 120 000 € par an hors taxe de séjour (50 000€ pour l'hébergement + 70 000€ pour les activités annexes)

Nous pouvons mettre en exergue les points suivants :

- Le département des Hautes-Alpes et le Parc Naturel Régional du Queyras présentent des caractéristiques touristiques affirmées en appui sur la montagne été / hiver, la nature, le patrimoine ;
- Arvieux est un village de montagne dynamique, doté de petits commerces (boulangerie/pâtisserie, épicerie, tabac, presse, magasins de sport, bars/restaurants), et d'infrastructures touristiques (espace ludique été/hiver, aires de jeux), offrant un large éventail d'activités de montagne et de pleine nature.
- Le camping en lui-même a une attractivité réelle : c'est un espace nature, calme, situé au cœur d'une forêt.

2/ LA PROBLEMATIQUE DE LA RECHERCHE D'UN DELEGATAIRE

Nous présentons ici les conditions dans lesquelles un partenariat pourrait être recherché pour répondre aux objectifs de la collectivité.

A) Sur la forme

a) La notion de service public et le choix d'une procédure

La jurisprudence assimile l'activité d'un camping municipal à un service public administratif ou à caractère industriel et commercial, selon les situations.

L'activité du camping est donc considérée comme un service public qui ne peut être géré qu'en régie ou délégué à un tiers dans le cadre d'une délégation de service public.

Les formules de baux (commerciaux ou emphytéotiques) ne sont donc pas possibles dans ce contexte.

La commune d'Arvieux souhaiterait écarter la gestion en régie considérant que la gestion d'un camping est un métier nécessitant des compétences particulières et une souplesse que le cadre législatif et réglementaire ne permet pas aux collectivités d'avoir.

En effet, les difficultés pour une collectivité à gérer un hébergement touristique aujourd'hui sont de plusieurs ordres :

Marketing Pour se développer, un camping ne peut fonctionner avec une politique commerciale attentiste, se limitant à capter la clientèle de passage et à recevoir ses habitués. Même pour un produit simple, un minimum d'actions doit être mis en place, ce qui n'est pas nécessairement dans le savoir-faire d'une collectivité publique.

Gestion commerciale Les limites de la gestion en régie municipale sont vite atteintes : les tarifs des produits proposés à la vente doivent faire l'objet d'une délibération du Conseil Municipal, il n'est pas possible de pratiquer de remises tarifaires, etc.

Personnel : il s'agit d'une activité saisonnière, un camping est très exigeant en personnel sur des périodes de pics. Une des premières attentes des clientèles est l'accueil, la disponibilité et les clients aiment retrouver le personnel qu'ils connaissent sur le site. La grille de la fonction publique intègre mal les contraintes du personnel saisonnier.

Cela entraîne pour la qualité du service :

- au mieux, une multiplication du personnel, avec pour conséquence une charge financière importante, pouvant devenir insupportable,
- au pire, un service de moindre qualité.

La formule de la concession sous forme de délégation de service public est donc la seule qui permette de conclure un partenariat pérenne avec un opérateur privé.

b) La concession sous forme de délégation de service public

Présentation générale

C'est une formule adoptée par de nombreuses collectivités, qui ont constaté la difficulté pour les services administratifs et techniques communaux d'assurer une gestion compétitive d'une structure d'hébergement.

On peut résumer les avantages et inconvénients de la DSP de la manière suivante :

Avantages	Inconvénients
Contrôle des orientations générales	Engagement avec un partenaire sur une durée plus ou moins longue
Professionalisme dans la gestion au quotidien, le politique marketing, le développement en général	Nécessité de concilier les intérêts de la collectivité et les intérêts commerciaux de l'exploitant.
Absence de risque économique (gestion « aux risques et périls du preneur »)	Difficultés de trouver un exploitant compétent, doté de l'expérience et des qualifications requises pour gérer au mieux la structure
Absence de contraintes liées à la gestion en régie (recrutement et gestion du personnel, budget et gestion comptable simplifiés...)	
Surveillance des résultats	
Perception d'une redevance	

Ce tableau est plutôt positif pour la solution de la mise en gestion privée : les arguments en sa faveur sont importants.

Ceci étant, il ne faut oublier que la mise en gestion privée est d'abord un partenariat.

Les deux parties doivent y trouver leur compte et ce, de manière équitable. Si le partenariat s'avère déséquilibré, le malaise va s'installer : soit l'exploitant n'arrive pas à équilibrer sa gestion et l'affaire ne sera pas viable, soit, au contraire, la collectivité s'estime lésée par une redevance insuffisante au regard du résultat.

Il convient donc de définir le cadre de la délégation.

Deux solutions théoriques sont possibles :

La collectivité réalise les investissements	La collectivité ne réalise pas les investissements, les laissant à charge du preneur.
Un contrat court est obligatoire (maximum 5 ans) ¹	Un contrat long est nécessaire (5 ans et plus), afin de permettre au preneur d'amortir les investissements réalisés, et / ou la collectivité s'engage à la reprise des investissements non amortis
Une redevance importante peut être versée par l'opérateur	La redevance versée par l'exploitant est faible, celle-ci s'ajoutant au montant des amortissements réalisés par le preneur
Il est généralement assez facile de trouver un exploitant	Il faut trouver un investisseur, ce qui n'est possible que pour des produits à rentabilité avérée

¹ Article R.3114-2 du Code de la commande publique

c) La procédure

La DSP est une procédure codifiée par le Code général des collectivités territoriales (CGCT) et le Code de la commande publique (CCP), imposant des obligations de publicité et des délais à respecter.

Il s'agit d'une procédure qui laisse une certaine liberté dans le choix de l'opérateur : en procédure « simplifiée » les critères de sélection ne sont ni hiérarchisés ni pondérés.

Le choix du délégataire doit toutefois être réalisé sur la base de la meilleure offre, à partir de critères non discriminatoires qui doivent être objectifs, précis, liés à l'objet du contrat et aux conditions d'exécution.

Quoiqu'une certaine marge de manœuvre soit laissée à l'appréciation de l'autorité territoriale dans le choix de la meilleure offre, les critères d'attribution n'ont pas pour effet de conférer une liberté de choix illimitée à l'autorité concédante et garantissent une concurrence effective (art. L.3124-5 du CCP).

Les articles R.3121-1 à R.3121-4 du Code de la commande publique distinguent deux types de procédure selon la valeur du contrat, laquelle est calculée au regard du chiffre d'affaires total hors taxes du concessionnaire pendant la durée du contrat.

Ainsi, sur la moyenne du chiffre d'affaires hors taxes réalisé sur les 5 dernières années par la collectivité, la valeur estimée du contrat s'élève à 120.000€ x 5 ans = 600 000€ HT.

Ce montant étant inférieur au seuil européen mentionné en annexe du Code de la commande publique, la procédure applicable à cette délégation de service publique sera une procédure dite « simplifiée » en application de l'article R.3126-1 du CCP.

Dans ce cadre, mise en œuvre de la procédure de DSP est assortie de délais administratifs et techniques, variables selon la réactivité de la collectivité, et de délais légaux, incompressibles.

Dans le cas de l'espèce, les délais prévisionnels de mise en œuvre de la procédure sont les suivants :

Action	Délais de fait Date prévisionnelle de réalisation
Réflexion au sein de la collectivité – Elaboration du dossier sur le principe de la délégation de service public	Avril 2026
Délibération du conseil sur le principe de la délégation de service public	11 mai 2026
Envoi de la délibération et du rapport au contrôle de légalité	12 mai 2026
Date d'envoi à la publication de l'avis de concession (appel à candidatures)	1 ^{er} juin 2026
Date limite de réception des candidatures	7 août 2026
Réunion commission de DSP Ouverture des plis contenant les offres. Analyse et classement des offres / Avis circonstancié.	31 août 2026
Négociation éventuelle des offres avec les candidats (entretien)	14 septembre 2026

Délibération du conseil sur le choix d'un candidat	12 octobre 2026
Envoi de la délibération au contrôle de légalité	16 octobre 2026
Signature du contrat de délégation de service public par le Maire	16 octobre 2026
Transmission du contrat et des pièces réglementaires au contrôle de légalité	16 octobre 2026
Retour du contrat visé par le contrôle de légalité	16 octobre 2026
Notification du contrat au délégataire	26 octobre 2026
Prise d'effet juridique du contrat	1 ^{er} novembre 2026

- ¹ En procédure simplifiée il n'existe pas de délai minimum de réception des candidatures. En application de l'article R.3126-8 du CCP, ce délai doit toutefois être adapté en fonction notamment de la nature, du montant et des caractéristiques des travaux ou services demandés au concessionnaire.
- ² En procédure simplifiée il n'existe pas de délai minimum de réception des offres. En application de l'article R.3126-9 du CCP, ce délai doit toutefois être adapté en fonction notamment de la nature, du montant et des caractéristiques des travaux ou services demandés au concessionnaire.
- ³ L'article R.3125-1 du CCP pose le principe d'une information sans délai des candidats évincés
- ⁴ La transmission de ces documents doit être effectuée au moins 15 jours avant la réunion du Conseil municipal (art. L.1411-5 et L.1411-77 du Code général des collectivités territoriales).
- ⁵ L'article L.1411-7 du Code général des collectivités territoriales impose un délai minimum de deux mois au moins entre la date d'ouverture des plis par la commission DSP et le vote de l'assemblée délibérante.
- ⁶ Délai maximal fixé par l'article L.1411-9 du CGCT

Globalement, c'est un délai d'au moins 4 mois qu'il faut envisager entre la délibération approuvant le principe de la DSP et la signature du contrat.

B) Sur le fond

Le camping du Planet a un potentiel de développement important.

Ainsi la commune reçoit chaque année plusieurs demandes de particuliers souhaitant s'occuper de la gestion de ce camping dans le cadre d'un contrat de délégation de service public.

L'une des contraintes majeures porte sur la qualification et la compétence des candidats potentiels en matière de gestion d'une structure de ce type, en particulier au regard de la fréquentation importante du camping en période estivale et l'existence d'emplacements libres.

Quant aux différents projets susceptibles d'être présentés, on ne peut pas les anticiper dans le cadre de cette réflexion et ce sera justement l'apport que les candidats produiront.

Il est par contre nécessaire de fixer le cadre de la consultation, c'est-à-dire ce que la commune attend de l'opérateur à minima.

5/ LE CADRE DE LA CONSULTATION

Sont présentés à titre indicatif quelques points de la consultation de base (ces derniers pourront évoluer jusqu'à la publication de l'avis d'appel à concurrence)

- a) Type de de contrat : **concession**
- b) Durée du contrat : **5 ans.**
En l'espèce, aucune dépense d'investissement n'étant mise à la charge du délégataire, la durée du contrat ne doit pas excéder cinq ans au maximum.
- c) Période d'exploitation du camping : **du 15 juin au 15 septembre minimum**
- d) Personnel / travaux / entretien du camping :

PERSONNEL

Le personnel sera entièrement rémunéré par les soins du délégataire, charges sociales et patronales comprises.

Le délégataire recrute et affecte au fonctionnement du service le personnel, en nombre et en qualification, qui est nécessaire pour remplir sa mission.

ENTRETIEN – TRAVAUX - REPARATIONS

Le délégataire prendra ces lieux dans l'état où ils se trouveront lors de l'entrée en jouissance, sans pouvoir exiger de la commune, aucuns autres travaux de finitions, de remise en état ou de réparations.

Pendant toute la durée du contrat, le délégataire devra tenir les lieux loués en bon état et effectuer toutes les réparations nécessaires, sous la seule exception des grosses réparations telles que définies à l'article 606 du Code Civil, qui resteront à la charge de la commune.

Le délégataire devra maintenir en bon état d'entretien, de fonctionnement, de propreté, l'ensemble des biens affermés, les vitres, les accessoires, les équipements, repeindre ces lieux aussi souvent qu'il sera nécessaire et remplacer, s'il y a lieu, ce qui ne pourrait être réparé.

De même, le délégataire devra entretenir à ses frais, les aires, places et espaces verts du camping (fauchage notamment).

Le délégataire ne pourra faire dans les lieux affermés, aucun changement de distribution, aucune démolition, aucun percement de murs ni aucune construction sans l'autorisation expresse et par écrit de la commune.

Le délégataire pourra néanmoins apporter aux locaux affermés, avec l'accord de la commune, tous aménagements ou modifications nécessités par l'exercice de son activité lorsque leur résiliation ne risquera pas de compromettre le bon aspect ou la solidité des biens objets des aménagements, et en respectant scrupuleusement les normes de sécurité imposées par la législation en vigueur et par les prescriptions du présent contrat.

Le délégataire devra dans ce cas en informer préalablement la commune après lettre recommandée avec accusé de réception, en joignant à sa notification, à peine de nullité de celle-ci, toutes pièces utiles, notamment les plans et devis concernant les travaux projetés.

Tous travaux, embellissements et améliorations quelconques qui seraient faits par le délégataire resteront en fin de location la propriété de la commune, sans que le délégataire puisse exiger de sa part aucune indemnité.

Le délégataire devra souffrir, sans indemnité, toutes réparations, tous travaux d'amélioration ou même de construction nouvelle que la commune se réserve de faire exécuter. Le délégataire devra laisser traverser les lieux quel qu'en soient les inconvénients et la durée sur le périmètre du camping et dans son environnement proche

Toutefois, les travaux décidés par la commune devront être faits en dehors de la période d'exploitation estivale, soit du 15 juin au 15 septembre, sauf cas de force majeure ou urgence.

Le délégataire devra informer immédiatement la commune de toute réparation à sa charge qui deviendrait nécessaire en cours d'affermage, comme de tout sinistre ou dégradation dans les lieux loués, quand bien même il n'en résulterait aucun dégât apparent et sous peine d'être tenu personnellement de lui rembourser le montant du préjudice, direct ou indirect, résultant pour lui de ce sinistre et d'être notamment responsable vis-à-vis de lui, du défaut de déclaration en temps utile, dudit sinistre à sa compagnie d'assurances.

Les biens fournis par la commune, devront être remplacés par le délégataire, en cas d'usure ou de bris.

e) Travaux d'investissement:

Afin de simplifier la gestion des investissements sur le camping et, le cas échéant, de pouvoir bénéficier d'éventuelles subventions d'investissement, il semble opportun de ne pas mettre à la charge du délégataire les travaux d'investissement dans le camping et de laisser le soin à la commune de les financer et d'en assurer la maîtrise d'ouvrage.

ANNEXE 1 : Eléments donnés (à titre indicatif) comme base à la rédaction de la consultation

1 - Objet du contrat – Etendue de la délégation

Exploitation du camping du Planet : Commune d'Arvieux (Hautes Alpes – Parc Naturel Régional du Queyras)

Le site devra rester à usage de camping classé "tourisme", au minimum en catégorie 2 étoiles, pour 60 emplacements.

Les candidats devront proposer un projet définissant et précisant la stratégie d'exploitation et la stratégie commerciale du camping, s'inscrivant dans le cadre des attentes du concédant, ainsi que le nombre et le type de personnels affectés à l'exploitation du camping.

2 - Activités autorisées

En ce qui concerne les activités annexes, il est attendu du délégataire qu'il construise un partenariat avec les commerces et / ou artisans d'Arvieux pour les différents services qu'il souhaite offrir aux campeurs.

Toute création d'un nouveau service, et en général toute évolution du service, devra faire l'objet d'un accord de la collectivité et tenir compte de l'offre sur la commune, dont celle de proximité du camping.

Pour installer une ou des activités annexes, le délégataire est tenu de faire une demande auprès de la commune et de recevoir l'accord de celle-ci.

3 - Contraintes d'exploitation

La Délégation de Service Public induit les sujétions suivantes :

- Des périodes d'ouverture minimales du camping : du 15 juin au 15 septembre, avec possibilité d'ouverture plus étendue selon les opportunités ;
- Le camping doit être opérationnel au minimum pour le 15 juin : les emplacements doivent être débroussaillés, les sanitaires en état de fonctionner ;
- Le bureau d'accueil doit être ouvert à compter du 15 juin
- L'exploitant doit être joignable, moyennant éventuellement la mise en place d'un transfert d'appel ;
- L'exploitant doit être présent 7 jours sur 7 pendant la période d'exploitation (avec une permanence la nuit sur le camping durant juillet et août) ;
- L'exploitant doit assurer la promotion du camping

4 - Durée du contrat

La durée du contrat proposée est de 5 ans.

Le contrat sera conclu à compter du 1^{er} novembre 2026 pour se terminer le 31 octobre 2031.

5 - Définition de l'assiette immobilière et biens immobiliers

Le camping a une capacité de 60 emplacements sur une surface de 5 hectares.

Les parcelles qui composent ce terrain sont les suivantes : I.266, B.32 (P) et B.33(P)

Les bâtiments sont mis à la disposition du preneur en l'état.

6 - Investissements

Les investissements immobiliers seront à charge de la commune.

Le preneur devra assurer le maintien des installations à l'usage choisi, en parfait état d'entretien.

Globalement, les biens confiés doivent être maintenus en parfait état de propreté, répondre aux obligations et normes en vigueur ou à venir, dans le cadre réglementaire applicable.

7 – Contraintes particulières au regard de la gestion du foncier

Le règlement accompagnant le PPR ainsi que le Cahier de Prescriptions de Sécurité devra être respecté.

8 – Tarifs

Les tarifs seront fixés en liaison avec la commune dans le cadre d'une négociation et sur proposition du délégataire. Les tarifs seront décidés en Conseil municipal.

9 - Redevance

Le Délégitaire versera à la commune une redevance annuelle pour l'hébergement de 15.000€ Hors Taxes pour l'occupation du domaine et des installations immobilières, pour les frais de contrôle de cette délégation et pour les impôts fonciers. À cette somme s'ajoutent 2% du chiffre d'affaires global (hébergement et activités annexes).

10 - Caution bancaire

Les candidats devront fournir à l'appui de leur offre une caution bancaire de 15.000€ ou l'engagement d'un organisme bancaire à leur accorder cette caution dans le cas où leur offre serait retenue.

11 - Jugement des offres

Les offres seront jugées sur la base des critères suivants, au vu des éléments fournis par les candidats dans leur dossier d'offre :

- Compétences et expériences professionnelles en matière de gestion et d'exploitation de camping
- Les engagements sur le cahier des charges en termes de qualité de service, d'entretien, de maintenance et de modernisation des biens et installations mis à disposition

Conformément au code de la commande publique et au regard du montant du contrat de concession, inférieur aux seuils européens, les critères ne seront ni pondérés ni hiérarchisés.

12 - Contrôle du service par la Commune

La Commune exercera son contrôle conformément aux textes en vigueur (article L1411.3 du Code Général des Collectivités Territoriales).

Le contrôle de la commune sur l'exécution du service public sera notamment exercé à partir du rapport du délégataire prévu par l'article L1411-3 du Code Général des Collectivités Territoriales.

Ce rapport devra permettre à la commune de retracer la totalité des opérations afférentes à l'exécution de la Délégation de Service Public : il devra comporter notamment les comptes d'exploitation et l'analyse de la qualité du service.