



# Cahier des charges

## Accompagnement petits campings



### 1 Introduction

**La Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air (FNHPA), confrontée à la disparition régulière de campings en France, souhaite mettre en place un plan de sauvegarde des petits campings (moins de 70 emplacements).**

En effet, bien que le volume de nuits en campings ait augmenté au cours des 25 dernières années, atteignant un record de 141 millions en 2023, une analyse plus fine révèle que 25% des campings ont connu une baisse d'activité, menant à la perte de plus de 230 000 lits touristiques depuis l'an 2000 et à la fermeture de 1 600 campings depuis 1996, dont plus de 400 depuis 2020. Ces petits campings sont confrontés à plusieurs défis majeurs qui mal gérés, peuvent accélérer leur disparition.

#### Parmi ces obstacles, on note

- L'absence d'un positionnement clair et différenciant apportant de la valeur ajoutée au projet, en fonction de la localisation de l'établissement
- Un déficit d'investissement dans leurs infrastructures ne permettant plus d'attirer une clientèle en quête d'établissements modernes, de qualité avec des services
- Un manque de visibilité et des méthodes commerciales peu efficaces.
- Un modèle économique fragile, caractérisé par une offre réduite en hébergements locaux, qui limite non seulement la saison d'activité mais aussi les taux d'occupation et les tarifs praticables.
- Une capacité d'autofinancement très faible, qui freine tout investissement nécessaire à l'amélioration et au développement des infrastructures.

En réponse à ces enjeux, la FNHPA a décidé d'initier un programme d'accompagnement stratégique, visant à sélectionner des cabinets de conseil spécialisés. Ceux-ci auront pour mission de guider 60 petits campings à travers la conception et la mise en œuvre de stratégies de développement à la fois rentables et durables. L'objectif est de transformer ces campings en entités prospères, capables de répondre aux attentes actuelles du marché tout en promouvant les principes de responsabilité sociale et de développement durable au sein de leur territoire.



## 2 Objectifs de l'accompagnement

- Définir une stratégie de développement unique pour chaque camping, incluant :
  - Le positionnement marketing du camping et la promesse client,
  - La structure de l'offre (répartition entre l'offre locative et les emplacements nus, détail de l'offre de services)
  - La politique tarifaire
  - La stratégie de commercialisation et de communication
- Adapter le projet aux spécificités locales et à la personnalité des gérants de chaque camping
- Réaliser un business plan afin de s'assurer que chaque camping puisse générer des revenus suffisants pour permettre aux gérants d'en vivre et à terme de dégager un résultat financier positif pour continuer à investir
- Concevoir un projet compatible avec les exigences d'un tourisme durable (tenir compte des enjeux environnementaux, valoriser le patrimoine naturel et culturel local)

## 3 Durée et Budget

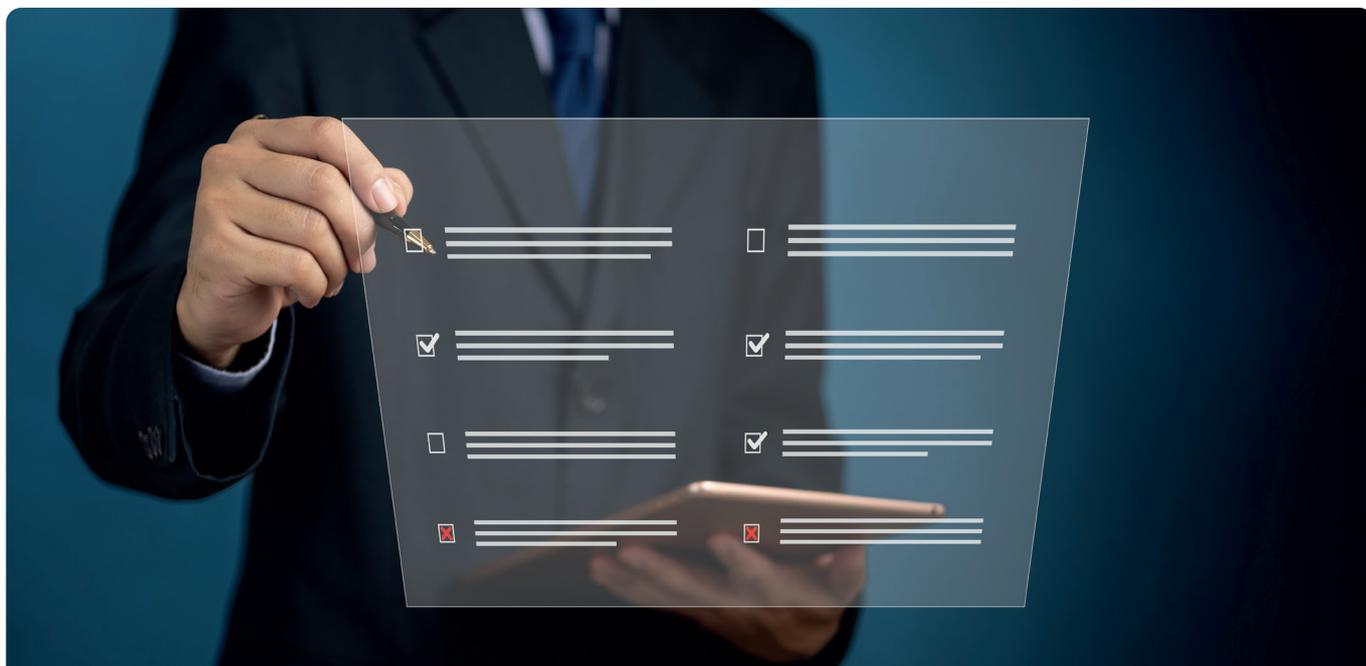
**Accompagnement de 4 à 8 mois suivant les dossiers.**

**Budget :** Le budget sera défini par le consultant en fonction des dossiers. Ce budget doit couvrir les consultations, les analyses de marché, l'élaboration du positionnement, de l'offre, du business plan, la stratégie de commercialisation et de communication.

Le cabinet devra fournir un canevas d'étude type avec une proposition tarifaire détaillée. Ce budget type pourra ensuite être adapté en fonction de la spécificité du dossier.

**Prise en charge budgétaire :** les études seront financées par une subvention gérée par la FNHPA pour le compte de la banque des territoires à hauteur de 75% du devis de l'étude, avec un plafond de subvention de 15 000 € par étude.





## Critères de sélection des cabinets de conseil

1. Le cabinet devra avoir une expertise avérée dans le secteur de l'HPA et du tourisme sur des projets similaires
2. Le cabinet devra présenter des études de cas et des références démontrant des succès antérieurs.
3. Le cabinet devra démontrer des aptitudes à formaliser un positionnement unique pour chaque camping, basé sur une analyse approfondie du marché local.
4. Le cabinet devra maîtriser les ratios financiers du secteur de l'HPA de façon à élaborer des business plan réalistes
5. Le cabinet devra également démontrer une expertise et des compétences dans l'élaboration de stratégies de commercialisation et de communication digitale sur le marché de l'HPA
6. Le cabinet devra présenter une méthodologie claire pour associer les porteurs de projet à la réflexion stratégique, garantissant que les projets développés sont en adéquation avec leurs personnalités, leurs visions et leurs environnements locaux
7. Le cabinet devra démontrer sa capacité à phaser le projet de façon réaliste avec les moyens financiers du porteur de projet
8. Le cabinet devra proposer des indicateurs clairs pour mesurer l'efficacité des stratégies mises en place
9. Le cabinet identifiera les compétences à développer par le porteur de projet pour que son projet soit pérenne.
10. Le cabinet identifiera les ressources et les compétences pluridisciplinaires dont il dispose pour accompagner les porteurs de projets

## 4 Procédure de soumission

Les dossiers de candidature devront être déposés **avant le 31 juillet 2024** par mail à l'adresse suivante : [contact@fnhpa-pro.fr](mailto:contact@fnhpa-pro.fr)