

LA REPRISE ET LA GESTION DES CAMPINGS SUR FONCIER PUBLIC

GUIDE

À l'attention des opérateurs
d'Hôtellerie de Plein Air

Les campings municipaux constituent l'un des atouts majeurs des territoires.

Bien que leur nombre ait baissé en trente ans, ils représentent encore aujourd'hui plus de 340 000 lits touristiques, harmonieusement répartis géographiquement. Leurs retombées économiques actuelles et potentielles sont multiples. Comptant souvent parmi les premières capacités d'accueil touristiques des communes, ils pourraient contribuer à maintenir et à dynamiser leur tissu commercial, augmenter le volume de la taxe de séjour, créer de nouveaux emplois permanents et saisonniers, et faire vivre la mixité sociale.

L'hôtellerie de plein air est plus que jamais le leader du tourisme social et des Vacances pour tous en France, mais les attentes des familles ont considérablement évolué depuis les années 1960. Les classes populaires plébiscitent aujourd'hui les campings proposant des hébergements à louer sur place, des équipements de loisirs, des animations et des services.

Les établissements dont les investissements sont limités peinent ainsi à maintenir leur niveau de fréquentation et font face à des difficultés économiques et financières croissantes. À l'inverse, ceux qui offrent ces prestations disposent d'un avantage concurrentiel certain et gagnent des parts de marché.

Face à ce constat alarmant, il est de la responsabilité des collectivités de choisir le mode d'exploitation le plus approprié pour permettre aux campings existants de se moderniser, d'innover et de rencontrer leur public.

La gestion directe en régie permet aux communes de contrôler entièrement l'exploitation du camping. Cependant, elle peut s'avérer coûteuse et complexe à gérer, en particulier si elles n'ont pas les compétences requises en interne.

La délégation de service public donne la possibilité aux collectivités de confier la gestion à une entreprise privée qui dispose des compétences nécessaires. Toutefois, elle permet de moins en moins d'atteindre les objectifs qualitatifs et sociétaux, les contraintes juridiques limitant les investissements et la motivation des porteurs de projet et des financeurs.

Une gestion gagnant-gagnant, en partenariat avec une entreprise privée, peut offrir le meilleur des deux mondes en permettant aux collectivités de conserver un certain contrôle tout en bénéficiant de l'expertise, du savoir-faire et des ressources du partenaire. Pour cela, le bail emphytéotique et le bail commercial semblent être aujourd'hui les outils les plus modernes et adaptés pour que la mise en gestion privée soit un plein succès et maximise l'implication du repreneur.

L'ambition de ce guide est de donner aux gestionnaires de campings municipaux et aux candidats à la reprise l'information la plus claire et lisible possible sur les différents modes d'exploitation. Chacun d'entre eux comporte bien évidemment des avantages et des inconvénients qu'il faudra bien identifier. En optant pour une formule adaptée, les collectivités assureront la survie de leurs campings et feront le choix stratégique de rendre toujours plus attractif leur territoire et, au-delà, la destination France.

Nicolas DAYOT
Président de la FNHPA

Éric LEGROS
Président du Groupe de travail
Campings municipaux

Sommaire

Liste des abréviations	6
Fiche 1 La délégation de service public	7
I. Notions	7
A. Notion de contrat de commande publique	
1. Définition	
2. Les acteurs	
B. Délégations de service public et marchés publics	
C. Commande publique et occupation domaniale	
II. Objet du contrat	10
A. Le service public de camping municipal	
B. Activités accessoires	
C. L'exploitation de l'activité d'hôtellerie de plein air et le domaine public	
III. Régime du contrat de délégation de service public	11
A. Mise en concurrence	
B. Contenu du contrat	
1. La durée du contrat	
2. Le contrôle par l'autorité délégante	
3. Les relations avec les usagers	
Fiche 2 Le domaine public	13
I. Définition du domaine public et principes	13
1. Définition du domaine public	
2. La protection du domaine public	
II. Occupation du domaine public	14
A. Principes régissant l'occupation privative	
1. L'autorisation d'occupation et son régime	
2. La contrepartie financière	
B. La passation des conventions d'occupation	
III. Le lien entre la délégation de service public et le domaine public	16
IV. Les conditions de sortie des biens du domaine public	16
1. La désaffectation	
2. Le déclassement	
Fiche 3 La mise en concurrence	17
I. Principes	17
II. Les principales règles applicables aux différents types de contrats	17
A. Délégation de service public	
1. Les deux types de procédure de passation	
2. Le régime allégé des concessions de camping municipal	
3. Les règles de procédure selon le montant estimé du contrat de concession	
B. Occupations privatives du domaine public	
C. Occupations privatives sur le domaine privé	
1. Notions de domaine privé, de désaffectation et de déclassement	
2. Cas de l'exploitation sur le domaine privé de la collectivité et sans intervention de cette dernière (bail professionnel, bail commercial)	
3. Absence d'obligation de mise en concurrence	
Fiche 4 La procédure d'attribution des concessions	21
I. Obligation d'exécution du contrat	21
A. Obligation d'exécution personnelle	
1. Encadrement des possibilités de sous-contracter	
2. La sous-traitance dans les marchés publics	
3. L'interdiction de principe de la faculté de céder le contrat	
B. Obligation d'exécution conforme et intégrale	
C. Obligation d'exécution loyale	
D. Obligation d'exécution continue	
II. Les sanctions pour inexécution	23
A. Les sanctions pécuniaires	
B. Les sanctions coercitives	
1. La mise en régie	
2. La résiliation pour faute, ou « déchéance »	

Fiche 5	La programmation des investissements	25
I.	Les investissements mis à la charge du délégataire	25
A.	Principes	
B.	Conséquences sur la durée du contrat	
II.	La planification des investissements	26
A.	Le régime des amortissements des investissements	
B.	Le planning annexé à la convention et ses modifications	
III.	La répartition des charges de l'exploitation	26
Fiche 6	Le régime des biens	27
I.	Les types de biens : définitions et régime	27
A.	Biens de retour	
1.	Régime	
2.	Amortissement	
B.	Biens de reprise	
C.	Biens propres	
II.	Le régime des biens dans le contrat	28
A.	Inventaire et état des lieux	
B.	La propriété des biens livrés ou acquis	
C.	Indemnisation du cocontractant	
Fiche 7	Les prérogatives de l'administration et les risques contractuels	30
I.	Principes	30
II.	Modification unilatérale	31
III.	Résiliation unilatérale	31
IV.	Le régime de la protection du cocontractant de l'administration	31
A.	Imprévision	
B.	Conséquences des circonstances imprévues	
C.	Force majeure	
Fiche 8	La gestion de la fin du contrat	33
I.	Terme du contrat	33
A.	Le sort des biens	
B.	Le sort des investissements	
C.	Le sort des engagements	
D.	Les baux	
II.	Fin anticipée du contrat	34
A.	Cas de résiliation	
B.	Conséquences : l'indemnité de résiliation	
Fiche 9	La reprise des contrats de travail	36
I.	Principe et champ d'application	36
A.	Le principe	
B.	Les conditions de l'application de ce régime au transfert d'activité	
C.	Le cas de la reprise en régie par la personne publique : le régime de l'article L. 1224-3 du code du travail	
II.	Les obligations à la charge des parties	37
A.	Obligations à la charge de la collectivité publique	
B.	Obligations à la charge du délégataire sortant	
C.	Obligations à la charge du nouveau délégataire et contenu du transfert	
Fiche 10	Le bail emphytéotique	38
I.	Bail emphytéotique de droit commun	38
A.	Notion	
B.	Régime	
II.	Bail emphytéotique administratif	39
A.	Notion	
B.	Régime	
Fiche 11	Le bail commercial	41
I.	Notion	41
II.	Principales caractéristiques	42
III.	Cas d'utilisation	44



105 rue La Fayette 75010 PARIS

contact@fnhpa-pro.fr • 01 48 78 13 77 • www.fnhpa-pro.fr

f@FNHPA • **t**@FNHPA_Officiel • **in**FNHPA • **@**fnhpa_officiel

▶ FNHPA Fédération Nationale Hôtellerie Plein Air