



# Exploitation et développement du camping St Caradec à Hennebont

## Rapport de présentation sur le choix du mode de gestion et le principe du recours à une délégation de service public

*Article L.1411-4 du Code Général des Collectivités Territoriales*

**Ville d'Hennebont**

Hôtel de Ville  
13 place Maréchal Foch - BP 130  
56 704 HENNEBONT

## Propos liminaire

---

La ville d'Hennebont dispose, dans le cadre du principe constitutionnel de libre administration des collectivités territoriales, de la liberté de choisir le mode de gestion pour exploiter les différents services publics. Elle peut soit en assurer directement l'exploitation, soit en confier la gestion à un tiers via un contrat de commande publique.

L'article L1411-4 du CGCT précise que « Les assemblées délibérantes des collectivités territoriales, de leurs groupements et de leurs établissements publics se prononcent sur le principe de toute délégation de service public local après avoir recueilli l'avis de la commission consultative des services publics locaux prévue à l'article L1413-1. Elles statuent au vu d'un rapport présentant le document contenant les caractéristiques des prestations que doit assurer le délégataire ».

Le présent rapport est communiqué à la Commission consultative des services publics locaux (CCSPL) et le Comité social territorial (CST) de la ville d'Hennebont pour avis ainsi qu'au Conseil municipal pour approbation du principe au recours d'une délégation de service public (DSP) pour la gestion du service cité en objet. Il a pour objet :

- 1) De présenter le service
- 2) De présenter les différents modes de gestion
- 3) De définir les différents motifs justifiant le recours à une DSP
- 4) De préciser les principales caractéristiques du contrat de DSP

## 1. Présentation du service

---

### ▪ Historique de la gestion du service :

Pendant près de 20 ans, le camping municipal a été géré par succession de contrat par une association locale et n'était ouvert que 3 mois dans l'année.

En 2015, la gestion du camping a été attribuée à un nouveau prestataire par le biais d'une convention de DSP, renouvelée en 2019. La structure était ouverte du 1<sup>er</sup> avril au 30 septembre. En 2020, le prestataire a décidé de mettre fin de manière anticipée à ce contrat pour des motifs personnels.

Ce camping est exploité depuis deux saisons en régie municipale.

### ▪ Présentation du site et données relatives au fonctionnement du camping :

#### • Présentation de la mission et objectifs de la collectivité :

Les missions consistent en l'exploitation, la gestion, l'entretien et l'animation du camping municipal situé dans le quartier de St Caradec.

Les objectifs poursuivis par la municipalité sont de développer cet équipement touristique en faveur d'un tourisme familial, pour court et moyen séjour, durable et respectueux de l'environnement. De nombreuses opportunités s'offrent à un candidat désireux de s'investir sur le territoire en nouant des partenariats avec les acteurs locaux et en profitant de sa localisation à proximité du chemin de halage et du centre-ville. Une communication plus importante à l'intention de ces différents publics sont à travailler y compris une politique de marketing plus ciblée en fonction du marché ainsi que de développer les équipements et les services en adéquation avec les aspirations des clientèles visées.

- Caractéristiques du site :

Ce camping familial est situé sur les bords du Blavet et à quelques encablures du canal de Nantes à Brest (V8) et de la vélo-route voie verte permettant d'accéder à Lorient. Il est situé dans le quartier de St Caradec, très charmant, en retrait des voies à grande circulation et en bordure du Blavet, situation très appréciée des pêcheurs. Il est relié au centre-ville par une passerelle piétonne et cycliste (800m ou 10 minutes à pied) pour permettre un accès à tous les commerces et services (banque, pharmacie, restaurants, bars, boutiques, marchands de journaux, librairie, etc.).

Il est composé de 61 emplacements (dont un espace plus vaste pour accueillir les groupes), quatre mobil-homes, deux prêt-à-camper et un « Cube » comme hébergement atypique. Il dispose également de différents services complémentaires : lingerie avec lave-linge et sèche-linge, le Wi-Fi aux abords du chalet d'accueil.

Le Label accueil-vélo a été obtenu en 2022. Il est classé Hébergement touristique 2 étoiles par Atout France (renouvelé en 2023).

- Personnel mobilisé :

- 1 gestionnaire responsable des plannings, de la comptabilité, de l'accueil et des réservations ;
- 1 gestionnaire adjoint qui coordonne principalement les actions sur le terrain (vérification ménage, déclenchement des interventions espaces verts notamment) et qui supplée le gestionnaire lors de ses absences (congé et repos) ;
- 1 personne en mairie pour la gestion administrative et la supervision de l'équipe camping ;
- Le service espaces verts communal pour l'entretien des espaces verts hors saison ;
- Le centre technique municipal pour les petites réparations et la préparation des installations avant l'ouverture.

Aussi, il est fait recours à :

- Un prestataire pour le ménage selon un calendrier défini en fonction des périodes d'occupation ;
- Un prestataire pour l'entretien des espaces verts en saison.

- Tarifification :

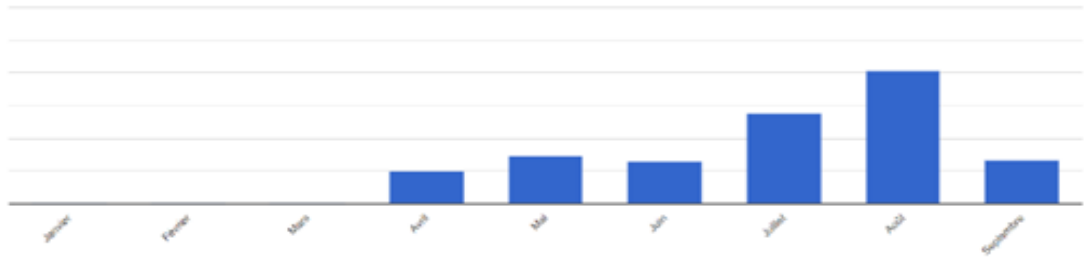
Les tarifs sont globalement les mêmes depuis 2019. En 2023, une hausse de 5% a été appliquée pour tenir compte de la hausse du montant des fluides et des ajustements sur les mobiles-homes.

**Tarifs 2023 (TTC) :**

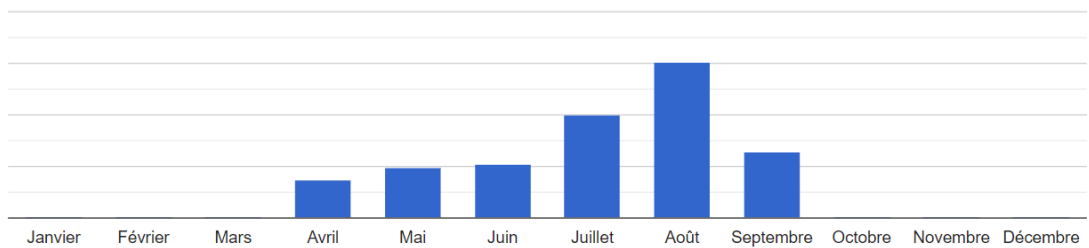
TARIFS CAMPING 2023 (TTC)			2022	
Tarif journalier sur Parcelle Nue	Basse saison : Mars à juin et septembre à octobre	Haute saison : Juillet et août	Basse saison : Mars à juin et septembre à octobre	Haute saison : 17 Juillet au 15 août
<b>Forfait standard hors branchement électrique :</b>				
1 ou 2 personne(s) + 1 parcelle + 1 véhicule non électrique	12 €	13 €	11 €	12 €
<b>Forfait confort avec branchement électrique :</b>				
1 ou 2 personne(s) + 1 parcelle + 1 véhicule + branchement électrique+ services camping-car si concerné	16 €	17 €	15 €	16 €
<b>Forfait randonneur (piéton ou vélo) :</b>				
1 personne + 1 tente + électricité	8 €	10 €	6 €	7 €
Tarif groupe (à partir de 10 personnes)	6 €	6 €	5 €	5 €
<b>Supplément(s) par nuit quelque soit la saison</b>				
Personne supplémentaire (A partir de 10 ans)	4,00 €		3,50 €	
Branchement électrique supplémentaire	4,50 €		4,00 €	
Enfant de moins de 10 ans	3,00 €		2,50 €	
Animaux (Sauf chien catégorie I et II, tenus en laisse, carnet de vaccination obligatoire)	2,00 €		1,50 €	
Animaux d'assistance (chien guide d'aveugle par exemple)	gratuit		gratuit	
Véhicule supplémentaire (2 roues et plus, bateau)	2,50 €		2,00 €	
Garage mort	8,50 €		8,00 €	
<b>Tarif des hébergements (Minimum 2 nuits)</b>	<b>Basse saison : Mars à juin et septembre à octobre</b>	<b>Haute saison : Juillet et Août</b>	<b>Basse saison : Mars à juin et septembre à octobre</b>	<b>Haute saison : 17 Juillet au 15 août</b>
<b>MOBIL HOME (2 et 3) 4 personnes maximum</b>				
1 nuit	47 €	84 €	45 €	80 €
7 nuits	300 €	525 €	250 €	500 €
<b>MOBIL HOME (ancien 1 et 4) 4 personnes maximum</b>				
1 nuit	40 €	60 €		
7 nuits	250 €	350 €		
<b>CUBE et Tente prêt à camper 4 personnes maximum</b>				
1 nuit	32 €	42 €	30 €	40 €
7 nuits	210 €	284 €	200 €	270 €
<b>Prêt à camper 2 personnes</b>				
1 nuit	20 €	30 €		
7 nuits	100 €	170 €		
<b>Supplément(s) par nuit quelque soit la saison</b>				
Animal (sauf animaux d'assistance)	2,00 €		1,50 €	
Véhicule supplémentaire	2,50 €		2,00 €	
<b>Tarif travailleur par mois (sur présentation du contrat de travail) Hors Saison</b>	630,00 €		600,00 €	
<b>Tarif laverie</b>				
Lave linge (1 tournée)	1,50 €		1,00 €	
Sèche linge (1 tournée)	1,50 €		1,00 €	
<b>Tarif accès douche pour les plaisanciers séjournant au port (par personne et par douche)</b>	2,50 €		2,00 €	
<b>Tarif services camping-car (pour les extérieurs au camping)</b>				
Vidange eaux grises	2,50 €		2,00 €	
Plein en eau potable	3,50 €		5,00 €	

• Fréquentation (statistiques 2022) :

Nombre de séjours par mois

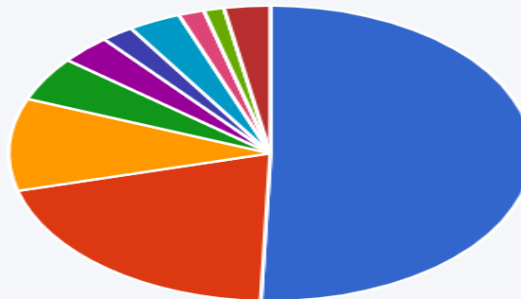


Taux d'occupation mensuel des emplacements (en %) Tout



Répartition en nombre par type du séjour

■ 1 nuit   
 ■ 2 nuits   
 ■ 3 nuits   
 ■ 4 nuits   
 ■ 5 nuits   
 ■ 6 nuits  
■ 7 nuits   
 ■ 8 à 10 nuits   
 ■ De 11 à 14 nuits   
 ■ Plus de 14 nuits



Clients 2022 susceptibles de revenir



- En famille avec adolescent(s): 100% +11.65%
- Entre amis: 87.5% -0.85%
- Autre: 84.62% -3.73%
- En famille avec bébé(s): 100% +11.65%
- Individuel: 100% +11.65%
- En couple senior: 89.47% +1.12%
- En famille avec enfant(s): 85.71% -2.64%
- En couple: 84.85% -3.5%
- En jeune couple: 66.67% -21.68%

**Provenance des clients (en nombre) :**

Classement	Région	Département
1	Bretagne	56
2	Pays de la Loire	44
3	Bretagne	22
4	Bretagne	29
5	Bretagne	35
6	Pays de la Loire	85
7	Pays de la Loire	49
8	Aquitaine	33
9	Poitou-Charentes	17
10	Centre	37

La fréquentation de l'établissement est constituée pour partie d'habitues (10%), de courts séjours (en moyenne 3 jours), de campeurs sur terrains nus, de camping-caristes, de groupes (centres de loisirs, colonies, clubs de sport à l'occasion de compétitions sportives comme des tournois de football, des triathlons).

Lors du Festival Interceltique de Lorient organisé la 1ère quinzaine du mois d'août, le camping affiche complet. Les fêtes Médiévales sont également organisées fin juillet tous les deux ans et attirent généralement beaucoup de visiteurs. Les mobil-homes (ancienne génération) permettent d'accueillir une clientèle hors saison et même si le temps est maussade.

Les travailleurs constituent également une clientèle hors saison avec un tarif préférentiel au mois.

Les prêts à camper ainsi que le matériel de réparation des vélos ont été acquis durant la saison 2022 afin d'attirer la clientèle des randonneurs (piétons et cyclistes).

- Recettes annuelles :

Les recettes du camping sont définies ci-dessous :

	2019	2020	2021	2022
Montant des recettes annuelles	73 220,67 €	74 724,60 €	64 036,23 €	63 328,86 €

- **Bilan de la gestion en régie du camping pour les saisons 2021 et 2022 :**

**Saison 2021 :**

Les festivités locales ont été annulées ou proposées sous un format édulcoré en raison de la crise sanitaire. Le Festival Interceltique a vécu un cinquantième anniversaire en demi-teinte (45 000 billets ont été vendus contre 80 000 billets lors d'une édition ordinaire). Les Médiévales d'Hennebont (annulées en 2020) n'ont pas repris en 2021 (annulation du banquet médiéval programmé le 31 juillet), et l'association Hiziv, qui animait les jeudis de St-Caradec a suspendu cette activité au moment de la mise en place du pass sanitaire. Les campeurs ont pu profiter d'une seule soirée, qui a eu beaucoup de succès.

Par ailleurs, les travaux du quai des Martyrs ont été un obstacle à l'accessibilité du camping, dont il est difficile de mesurer l'impact. Nous savons que certains ont renoncé et se sont installés en face, sur le parking de la Poterie.

Les travaux ont également impacté les promenades en calèche. Le projet initial prévoyait un départ de la calèche depuis le camping. Ce projet n'a pas pu être mis en place cette année du fait du blocage du quai des Martyrs.

La météo particulièrement pluvieuse à l'été 2021 a été, elle aussi, un frein à la fréquentation du camping. Certains clients ont écourté ou annulé leur séjour du fait de la météo.

Sur l'agglomération lorientaise, le taux d'occupation moyen des campings pour les mois de juillet et août se situe généralement entre 60% et 65% (Chiffres Audélor 2018-2019-2020). En 2021, le taux d'occupation moyen du camping d'Hennebont pour les mêmes mois est de 58%, sans avoir mis en place une réelle communication en amont. Il existe une marge de progression. Cependant, le camping d'Hennebont se situe dans la moyenne régionale et locale (entre 80% et 85%) pour ce qui est de l'hébergement aménagé (mobil-home et Cube), avec une forte demande contrariée pour le Cube, qui affiche un taux d'occupation de 96% sur juillet/août.

Le Cube répond à un besoin d'hébergement simple, économique pour un couple, sans enfant ou avec un seul enfant (matelas mis à disposition). Il est idéal pour les randonneurs, à pied ou à vélos, qui ne souhaitent pas transporter de tente ou qui veulent, au cours de leur périple, pouvoir jouir d'un hébergement au sec et équipé d'un vrai lit. Il convient également aux couples à faibles revenus et d'un certain âge qui ont longtemps campé en tente mais qui souhaitent un plus grand confort, sans pour autant avoir les moyens d'accéder à un mobil-home. Les recettes du Cube restent pourtant une petite part du chiffre d'affaires global, soit 5%, car il n'y en a qu'un seul sur le camping.

Le camping d'Hennebont devient un lieu de destination en famille, que ce soit pour les vélotouristes, qui ont été accueillis fréquemment cet été ou pour l'attractivité des tarifs en lien avec la qualité du site : proximité des plages sans subir l'inflation de la zone côtière, proximité d'une ville riche en patrimoine et ludique en famille (le jeu de piste conçu par les services de valorisation du patrimoine a beaucoup plu), proximité du parc d'eau vive et du West Wake Park d'Inzinzac Lochrist. Hennebont dispose de nombreux atouts qui pourront être valorisés auprès d'un public familial, avec des tarifs qui restent attractifs.

En dehors des familles, le cyclotourisme est un axe de développement très intéressant pour le camping d'Hennebont. Ils représentent une réelle clientèle, que ce soit pour les emplacements de tente ou pour les hébergements (mobil-homes et Cube) d'une à trois nuits en moyenne.

### **Saison 2022 :**

Après 2 années de restrictions sanitaires, le retour à la normale a permis à beaucoup de monde de retrouver la liberté des vacances. Un printemps encourageant et un été dynamisé par une météo clémente, la fréquentation n'a pas fléchi au cours de l'été et s'est même intensifiée lors des festivités locales.

Une saison qui a été marquée par plusieurs épisodes caniculaires qui ont fortement impacté la fréquentation du camping pour les randonneurs et les cyclistes en comparaison à 2021.

Après 2 années de crise sanitaire, les festivités locales ont été un succès cette année.

A l'occasion du Trail et du Triatbreizh de Lochrist ainsi que des animations au Parc d'Eaux Vives de Lochrist, de nombreux sportifs, spectateurs et touristes sont venus séjourner au camping en début de saison en raison de sa proximité.

Le Festival Interceltique a connu un franc succès tout comme les Médiévales.

Dès le premier jour d'ouverture du FIL, le camping a accueilli 316 personnes et 1196 personnes sur la période du festival (du 4 août au 14 août 2022).

Lors des Médiévales d'Hennebont, le camping a vite été rempli de touristes, chevaliers, échassiers ou personnages divers du moyen-âge. 462 personnes ont été accueillies sur le week-end.

Lors des jeudis de St-Caradec, les danses bretonnes organisées par Hiziv ont été très appréciées par les campeurs.

Malgré 2 mobil-homes en moins (vendus en début de saison pour cause de vétusté), le chiffre d'affaires est resté stable, compensé cette année par plus de locations d'emplacements nus.

La majorité des séjours sur les emplacements nus sont à la nuitée, ce qui demande plus de travail pour le personnel de l'accueil (création de séjour, gestion du planning etc.).

De nombreux campeurs se sont plaints du manque de surveillance en continue contrairement à des saisons antérieures. Le site faisait effectivement l'objet d'une présence et surveillance en continue dans le cadre de l'exécution du précédent contrat de DSP.

### **Remarques sur les avis clients :**

- Clientèle plus exigeante en août, qui demande beaucoup plus de services que peut offrir un camping 2 étoiles ;
- Sur la saison, le camping a accueilli 5 449 personnes (88.3 % reviendront au camping, pour son cadre, son côté camping à l'ancienne, simple et convivial) ;
- 11.7% ne souhaitent pas revenir, pour des raisons diverses.

Les clients : ce sont les Bretons qui sont en tête du classement avec les morbihannais en premier, suivi par les Pays de la Loire.

Les camping-caristes constituent une clientèle non négligeable. Cette clientèle, plus volatile, « consomme » le camping au gré de leurs voyages, souvent pour une nuit ou deux. Ils arrivent souvent en fin de journée, et en général sans avoir réservé, ni avoir appelé au préalable pour vérifier la disponibilité. C'est une clientèle exigeante sur les services (lingerie, sanitaires...), mais globalement peu encline à la dépense.

Nous avons constaté aussi que beaucoup d'entre eux ne prenaient pas le forfait confort avec électricité, et une fois le personnel du camping parti, se branchaient sur les bornes et se débranchaient le lendemain matin avant l'arrivée de l'équipe.

### **Animations :**

La clientèle du camping n'est pas demandeuse d'animations.

Cette année, il a été mis en place tous les jeudis soir un moment de détente et de convivialité avec les autres campeurs.

## 2. Présentation des différents modes de gestion envisageables

### ▪ Gestion en régie : avantages et inconvénients

#### • Présentation du mode de gestion en régie :

Dans le cadre d'un fonctionnement en régie, la Ville a pour mission d'assurer le bon entretien et la préparation de la période estivale tout au long de l'année (donc dès la fin de saison pour les préparatifs de la saison suivante) ainsi que l'exploitation, la gestion et l'animation du camping lors de sa période d'ouverture.

Responsable de l'organisation directe du service, la collectivité est tenue d'assurer, en conformité avec les règles financières et de comptabilité publique (budget annexe et régie) :

- La prise de réservation tout au long de l'année ;
- L'exploitation, la gestion et l'animation du camping 7 jours sur 7 lors de la période estivale (juillet et août) ;
- La gestion des rapports avec les clients, les tiers (attribution des emplacements, traitement des conflits et réclamations, ...)
- La prise en charge du recouvrement ;
- La promotion du camping via des initiatives commerciales, opérations de publicité... ;
- Les investissements nécessaires au maintien et au développement de l'activité et du site ;
- La prise en charge et l'entretien courant/nettoyage du site ;
- La prise en charge des équipements nécessaires à l'exploitation du camping (en fonction des moyens de paiement) ;
- La sécurité du site à l'année ;
- Le paiement des factures de fluides ;
- La gestion d'un budget annexe spécialement affecté au service.

Ces missions sont réalisées par les services municipaux (techniques et administratifs). Néanmoins, le fonctionnement en régie n'exclut pas le recours à des sociétés privées pour réaliser des prestations spécifiques (entretien, maintenance des espaces verts, ...).

La gestion du site requiert des compétences spécifiques au secteur concerné.

#### • Avantages et inconvénients de la gestion en régie :

Le principal avantage de ce mode de gestion est la maîtrise totale, par la collectivité, de la gestion du camping (tarifs, budget, charges...). Le périmètre et le développement du service peut évoluer de manière plus souple que dans le cadre d'une contractualisation avec un prestataire au regard du respect impératif des règles de commande publique.

A l'inverse, ce mode de gestion implique pour la collectivité :

- Une gestion à ses risques et périls en supportant seul les aléas financiers (baisse de fréquentation ou impayés) ;
- Un fonctionnement contraint par les règles applicables aux collectivités territoriales ;
- Une capacité d'investissement limitée ;
- Des dépenses de fonctionnement et d'investissement à la charge de la collectivité ;
- Une forte mobilisation des services municipaux au-delà des agents affectés à la gestion du camping ;
- Le recrutement plus difficile de personnes spécialisées dans ce secteur afin de développer l'attractivité du camping et nécessitant d'externaliser certaines prestations ;

- Un écart entre les contraintes en matière de ressources humaines liées aux règles de la fonction publique et l'exigence d'une forte disponibilité indispensable dans ce métier ;
- Responsabilité des dommages causés.

## ▪ **Gestion du service via un marché public : avantages et inconvénients**

- Présentation du mode de gestion en marché public :

L'article L1111-1 du Code de la commande publique dispose qu'« Un marché est un contrat conclu par un ou plusieurs acheteurs (...) avec un ou plusieurs opérateurs économiques, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services, en contrepartie d'un prix ou de tout équivalent ».

Dans cette hypothèse, un tiers se voit confier par la collectivité, au terme d'une procédure respectueuse des principes de la commande publique, l'exécution d'une prestation de service en contrepartie du paiement d'un prix.

Les missions du prestataire sont celles définies dans le cahier des charges.

Il n'y a pas de transfert du risque lié à l'exploitation au cocontractant ni de redevance versée, le cas échéant par ce dernier, à la collectivité. De manière limitée, l'article 15 du CCAG – FCS, issu de l'arrêté du 30 mars 2021, prévoit la faculté pour la Ville d'insérer des clauses incitatives au contrat : « Si les documents particuliers du marché prévoient le versement de primes, ils en précisent les conditions d'attribution ainsi que les modalités de calcul et de versement. Le marché peut prévoir des primes pour réalisation anticipée, soit de l'ensemble des prestations, soit de certaines parties des prestations faisant l'objet de délais particuliers ou de dates limites fixés dans le marché ... ».

- Avantages et inconvénients de la gestion en marché public :

Ce fonctionnement permet un contrôle de la collectivité sur la gestion du prestataire de service et une plus grande souplesse dans l'évolution du périmètre du service que le contrat de DSP.

Une gestion par le biais d'un marché public présente de nombreux inconvénients :

- Pas ou peu d'impact économique pour le prestataire en cas de mauvaise gestion ;
- Aléa d'exploitation pris en charge par la Commune ;
- Maintien d'une implication humaine et matérielle forte par la collectivité ;
- Gestion des deniers publics par un tiers dans le respect des règles de comptabilité publique ;
- Action du prestataire circonscrite aux dispositions du cahier des charges ;
- Selon la procédure mise en œuvre au regard de l'estimation du contrat, pas de négociation possible avec les candidats dans le cadre de la consultation.

Il est précisé que tout tiers, dont les associations, qui remplissent les conditions et critères, peuvent candidater à cette procédure.

## ▪ **Gestion du service via une DSP : avantages et inconvénients**

- Présentation du mode de gestion en DSP :

Les délégations de service public peuvent prendre plusieurs formes :

## ➤ La concession

Le délégataire a pour mission :

- Dans le cadre des contrats de concession de travaux :
  - ✓ Soit l'exécution, soit la conception et l'exécution de travaux ;
  - ✓ Soit la réalisation, soit la conception et la réalisation, par quelque moyen que ce soit, d'un ouvrage répondant aux exigences fixées par l'autorité concédante. Un ouvrage est le résultat d'un ensemble de travaux de bâtiment ou de génie civil destiné à remplir par lui-même une fonction économique ou technique ;
- Dans le cadre des contrats de concession de services, la gestion d'un service. Le concessionnaire peut être chargé de construire un ouvrage ou d'acquérir des biens nécessaires au service ;

Le délégataire exploite à ses frais le service et est rémunéré par les usagers (en ce sens, le risque repose sur le concessionnaire).

Des comptes rendus techniques et financiers annuels sont présentés à la collectivité chaque année afin qu'elle s'assure du bon fonctionnement du service.

Au terme de la durée du contrat, l'ensemble des investissements et des biens du service devient la propriété de la Ville.

## ➤ L'affermage

Dans cette hypothèse également, le délégataire exploite à ses frais le service et est rémunéré par les usagers (le risque lui est transféré). Celui-ci reverse à la Commune une redevance, en compensation de la mise à disposition de l'équipement. Le délégataire est chargé de la maintenance du site et, le cas échéant, de sa modernisation ou son extension

A noter que le contrat peut mettre en place un mode de gestion hybride à condition que l'économie du contrat ne soit bouleversée et que son objet initial ne soit pas modifié de manière importante. Aussi, le service public peut être assuré par un tiers dans le cadre d'une régie intéressée ; ce dernier est rémunéré via une redevance fixe et un intéressement tandis que la direction du service reste plus ou moins sous la direction de la Commune. Le niveau de risque pris en charge par le prestataire détermine la qualification du contrat en DSP ou marché public.

### • Avantages et inconvénients de la gestion en DSP :

Plusieurs avantages peuvent être mis en avant dans le cadre d'une gestion du service en DSP :

- Gestion globale aux risques et périls du délégataire qui supporte les aléas financiers (baisse de fréquentation ou impayés) et techniques (maintien en bon fonctionnement des équipements pour assurer la continuité du service) ;
- Gestion attendue plus efficace du titulaire, la rémunération étant liée au résultat de l'exploitation (cela pourrait notamment impliquer un développement de la communication et du marketing pour le camping) ;
- Investissements possibles du délégataire concernant les équipements pour améliorer l'exploitation (animations, qualité du service, ...) ;
- Gestion assurée par un tiers spécialisé dans le secteur concerné ;
- Entretien du site assuré et pris en charge financièrement en totalité par le délégataire ;
- Maintien de la sécurité du site toute l'année ;
- Redevance versée à la Commune ;

- Mise en concurrence incitative avec phase de négociation ;
- Responsabilité des dommages causés, tant aux usagers qu'aux tiers, par le fonctionnement du service.

La passation d'un contrat de DSP implique la perte d'une partie du contrôle exercé sur le service (la Commune reste l'autorité organisatrice du service et bénéficie de moyens de contrôle).

Il est précisé que tout tiers, dont les associations, qui remplissent les conditions et critères, peuvent candidater à cette procédure.

### **3. Conclusion sur le choix du mode de gestion**

---

Il est synthétisé dans le tableau ci-dessous les fonctionnements ainsi que les avantages et inconvénients des différents modes de gestion :

Fonct / Mode	Régie	Marché de service	
Procédure	Pas de mise en concurrence (sauf pour les marchés publics lancés par la collectivité pour l'exécution de missions spécifiques)	Publicité et mise en concurrence dans les conditions fixées par le Code de la commande publique en matière de passation de marchés publics	Publicité et mise en concurrence dans les conditions fixées par le Code de la commande publique en matière de passation de marchés publics
Fonctionnement	Gestion de l'ensemble du service par la collectivité en passant, le cas échéant, des marchés publics pour l'exécution de missions spécifiques	Attribution d'un marché public à un tiers en charge de l'exécution d'une prestation de service	Conclusion avec un tiers en charge de l'exécution de missions spécifiques, sous la responsabilité de la gestion du service et, le cas échéant, tout ou partie des travaux à réaliser sur le service
Responsabilité	Ville d'Hennebont	Prestataire	Délégataire
Modalités de rémunération	Recette liée à l'exploitation du camping (prix payé par l'utilisateur) – Budget annexe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prestataire : prix forfaitaires ou unitaires payés par la collectivité</li> <li>• Collectivité : Recette liée à l'exploitation du camping (prix payé par l'utilisateur)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Délégataire : rémunération sur le résultat de son exploitation (prix payé par l'utilisateur)</li> <li>• Collectivité : Redevance payée par le délégataire</li> </ul>
Charges / dépenses	Supportées par la Ville d'Hennebont	Supportées par la Ville d'Hennebont	Supportées par le délégataire
Risque financier	Supporté par la Ville d'Hennebont	Supporté par la Ville d'Hennebont	Supporté par le délégataire
Contrôle	Services municipaux	Services municipaux	Conseil municipal (rapport annuel de gestion) / Services municipaux
Bilan avantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entière maîtrise de la gestion du camping</li> <li>• Forte visibilité sur le budget et le fonctionnement</li> <li>• Souplesse dans l'évolution du périmètre et le développement du service</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrôle de la collectivité sur la gestion du prestataire</li> <li>• Souplesse dans l'évolution du périmètre et le développement du service (par rapport à la DSP)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion aux risques et périls du délégataire qui supporte les aléas financiers et techniques</li> <li>• Gestion possiblement plus efficace du titulaire, la rémunération étant liée au résultat de l'exploitation (impact notamment en matière de communication et de marketing)</li> <li>• Investissements possibles du délégataire concernant les équipements pour améliorer l'exploitation</li> <li>• Entretien du site assuré et pris en charge financièrement par le délégataire (faible mobilisation des services municipaux pour le suivi)</li> <li>• Maintien de la sécurité du site toute l'année</li> <li>• Réduction des délais d'intervention et de gestion</li> <li>• Redevance versée à la Commune</li> <li>• Mise en concurrence incitative avec phase de négociation</li> <li>• Responsabilité des dommages causés, tant aux usagers qu'aux tiers, par le fonctionnement du service</li> </ul>
Bilan inconvénients	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion à ses risques et périls de la collectivité en supportant seul les aléas financiers (baisse de fréquentation ou impayés)</li> <li>• Fonctionnement contraint par la réglementation</li> <li>• Capacité d'investissement limitée ;</li> <li>• Dépenses de fonctionnement et d'investissement à la charge de la collectivité</li> <li>• Forte mobilisation des services municipaux au-delà des agents affectés à la gestion du camping ;</li> <li>• Recrutement difficile de personnes spécialisées dans ce secteur afin de développer l'attractivité du camping</li> <li>• Exigence d'une forte disponibilité / Fonctionnement territorial</li> <li>• Responsabilité des dommages causés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Peu d'impact économique pour le prestataire en cas de mauvaise gestion</li> <li>• Aléa d'exploitation pris en charge par la Commune</li> <li>• Maintien d'une implication humaine et matérielle forte par la collectivité</li> <li>• Gestion des deniers publics par un tiers dans le respect des règles de comptabilité publique</li> <li>• Action du prestataire circonscrite aux dispositions du cahier des charges</li> <li>• Selon la procédure mise en œuvre au regard de l'estimation du contrat, pas de négociation possible avec les candidats dans le cadre de la consultation</li> </ul>	Perte d'une partie du contrôle exercé sur le service

Envoyé en préfecture le 02/05/2023

Reçu en préfecture le 02/05/2023  
Affiché le

ID : 056-215600834-20230427-D202304019-DE

▪ **Maintien de la gestion du camping en régie : hypothèse à écarter**

Le maintien de la gestion en régie n'est pas favorable au développement des objectifs du camping en raison principalement de la lourdeur administrative que cela implique ainsi que la difficulté à trouver les compétences pour gérer ce service en tant que tel et qui implique l'externalisation de certaines missions. Le risque financier est également trop important à soutenir pour un budget annexe uniquement financé par les recettes d'exploitation.

La maintenance et l'entretien du site, fermé aux Hennebontais et pour un usage commercial, mobilisent les équipes des services techniques au détriment d'autres actions qui pourraient être menées sur le territoire de la Commune.

Il est proposé de l'écarter.

▪ **Recours à la passation d'un marché de service : hypothèse à écarter**

Si la Ville a usuellement recours aux marchés publics pour l'exécution de nombreux services / travaux ou la livraison de fournitures, ce mode de gestion pour le camping St Caradec présente peu d'intérêt.

En effet, si la Collectivité conserve le contrôle de l'organisation du service, ce dernier reste néanmoins assuré par un tiers qui sera impacté de manière limitée en cas de mauvaise gestion. Les aléas financiers et techniques restent supportés par la Commune qui doit par ailleurs maintenir une implication humaine et matérielle importante et continuer à gérer directement une partie des relations avec les tiers et usagers.

Ce montage fait donc supporter le risque financier sur la Ville alors qu'elle a confié la gestion du service à un prestataire et ce, au terme d'une procédure impliquant une mise en concurrence également exigeante.

Ce mode de gestion cumule les inconvénients de la gestion en régie et de la DSP.

Il est proposé de l'écarter.

▪ **Recours à la DSP : mode de gestion le mieux adapté pour atteindre les objectifs de la collectivité en ce qui concerne ce service**

Compte tenu des objectifs fixés par la collectivité, la DSP est le mode de gestion le mieux adapté en permettant de :

• **Recourir à des compétences spécifiques au secteur**

L'exploitation d'un camping nécessite des compétences très spécifiques dans un domaine concurrentiel et en évolution constante. Sa gestion sera assurée dans de meilleures conditions par un tiers disposant des compétences particulières pour réaliser les adaptations nécessaires, assurer une qualité de service en adéquation avec les attentes des usagers, développer l'attractivité et la promotion du camping (et plus largement de la région) ;

• **Une meilleure répartition des risques inhérents au service**

Un contrat de DSP permet de transférer les risques suivants au délégataire :

- Risque financier lié à la nécessité d'équilibrer les coûts du service : le délégataire assure le risque de fréquentation et d'impayés. Par ailleurs, la Commune peut percevoir une redevance ;
- Risque en cas de dommages causés, tant aux usagers qu'aux tiers, par le fonctionnement du service ;
- Risque réglementaire (évolutions du cadre réglementaire ou des normes techniques).
- **Bénéficiaire de l'expertise du titulaire dans le cadre de nouveaux investissements ;**
- **Obtenir une meilleure maîtrise des coûts du service ;**
- **Conserver un contrôle fort du service** via les obligations et engagements fixés au cahier des charges et l'offre du titulaire et la transmission des rapports annuels d'activité à la collectivité ;
- **De manière subsidiaire, bénéficiaire d'une redevance** permettant la prise en charge de frais restants à la charge de la collectivité.

Ce mode de gestion permet également à la Commune de mobiliser ses services techniques sur d'autres actions. Le budget annexe dédié au camping municipal serait clôturé.

Au regard des objectifs fixés, de la technicité du métier et des contraintes réglementaires, le type de gestion préconisé est celui de la DSP. Le délégataire serait en charge de l'exploitation, la gestion, l'entretien, la surveillance et l'animation du camping municipal et se rémunère sur le prix payé par l'utilisateur. Il reverse à la Commune une redevance et doit effectuer des investissements concernant certains équipements en cours de contrat.

## 4. Principales caractéristiques du contrat de DSP

### ▪ Présentation de la procédure de passation d'une DSP et planification :

Après avis des instances collégiales à saisir et approbation du principe du recours à une DSP par le Conseil municipal, la passation du contrat de DSP nécessite la mise en œuvre d'une procédure de publicité et mise en concurrence dans les conditions fixées par le Code de la commande publique.

L'avis et le dossier de consultation sont publiés sur les supports imposés réglementairement. Au terme du délai de consultation, les candidatures sont examinées par la Commission de délégation de service public qui dresse la liste des candidats admis à présenter une offre (CDSP). Après un nouvel avis de cette Commission, l'autorité habilitée à signer la convention de DSP peut organiser librement une négociation avec un ou plusieurs soumissionnaires. Par suite, elle saisit le Conseil municipal du choix du délégataire auquel elle a procédé. Elle lui transmet le rapport de la commission présentant notamment la liste des candidats admis à présenter une offre et l'analyse des propositions de celles-ci, ainsi que les motifs du choix du candidat et l'économie générale du contrat.

Le calendrier prévisionnel de passation de la DSP est le suivant :

Etapes	Echéances
Décision de déléguer - Assemblée délibérante	27/04/2023
Lancement de la consultation	Juin 2023
Date limite de remise des candidatures et des offres	Juillet 2023
Sélection des candidatures par la CDSP	Septembre 2023
Examen des Offres par la CDSP	Octobre 2023
Phase de négociations	Novembre 2023
Choix du délégataire par le Conseil Municipal	Janvier / Février 2024
Notification de la convention au titulaire	Mars 2024
Ouverture du camping	01/04/2024

▪ **Présentation des caractéristiques essentielles du contrat :**

• Objet :

Le délégataire a pour mission d'assurer l'exploitation, la gestion, l'entretien et l'animation du camping municipal St Caradec à Hennebont.

Les objectifs assignés au délégataire ont été définis précédemment dans le présent rapport.

• Exclusivité de l'exploitation :

La Commune confie au délégataire l'exclusivité de la gestion de la structure précitée.

• Reprise du personnel :

Le personnel communal mobilisé dans la gestion actuelle du camping n'est pas à reprendre par le futur délégataire.

• Durée :

Le contrat est conclu pour une durée de 70 mois. Elle prendra effet le 1er mars 2024 et expirera le 31 décembre 2029 soit l'équivalent de 6 saisons touristiques.

• Période d'ouverture du camping :

Le concessionnaire déterminera avec l'accord de la ville les périodes d'ouverture et de fermeture, ainsi que les modalités d'accueil des usagers au camping. Il devra être ouvert à minima du 1er avril au 30 septembre et 7 jours sur 7 du 1er juillet au 31 août.

• Estimation de la valeur potentielle du contrat :

Les recettes sur toute la durée du contrat sont estimées à titre indicatif et non contractuel à 420 000 € sur la base de 70 000 € de recettes annuelles.

• Conditions financières et d'exploitation du service public :

Le délégataire se rémunère sur le prix payé par l'utilisateur. Il verse une redevance à la collectivité dont le montant est fixé par le Conseil municipal (estimation : 2 000 euros par an). Le délégataire est tenu de réaliser des investissements durant la période couvrant la DSP.

Le contrat détermine les tarifs à la charge des usagers et précise l'incidence sur ces tarifs des paramètres ou indices qui déterminent leur évolution. Les tarifs seront fixés d'un commun accord entre la collectivité et l'exploitant.

- Obligation du délégataire :

L'objectif principal est de maintenir cette activité sur le site et la développer.

Il aura pour obligation de poursuivre l'activité du camping sans en altérer la réputation ni la qualité de service avec pour objectif de satisfaire la clientèle. Il devra également entretenir les équipements mis à disposition dans les meilleures conditions possibles et également procéder aux investissements nécessaires pour améliorer le parc locatif et répondre aux attentes des clients.

Des obligations complémentaires sont prévues dans le contrat de délégation de service public.

- Obligation de la collectivité :

La collectivité doit fournir un équipement comme décrit dans les annexes au contrat avec du matériel fonctionnel et opérationnel. Les tarifs de l'année 2024 seront fixés et les réservations de pré-saison assurées pour permettre au nouvel exploitant d'exercer dans les meilleures conditions possibles.

- Production des comptes et contrôle :

Le délégataire doit satisfaire aux obligations définies à l'article L. 1411-3 du Code Général des Collectivités Territoriales. Ces obligations sont précisées et détaillées dans le contrat de délégation de service public. Les bilans annuels d'exploitation et comptables devront être fournis à la collectivité à chaque fin de saison. La collectivité se réserve un droit de regard sur l'exploitation notamment en cas de forte chute des recettes afin de comprendre la situation.

- Sanctions résolutoires :

La Collectivité peut exercer, le cas échéant, son pouvoir de sanction et résilier le contrat dans les conditions qui sont fixées dans le contrat de délégation de service public.

- Fin du contrat :

Toute reconduction tacite du contrat de délégation de service public est prohibée. Le non-renouvellement du contrat de délégation de service public n'entraîne aucune indemnité à la charge de l'une ou de l'autre partie. Le contrat de délégation de service public précise les conditions relatives au sort des biens en fin de contrat (en fonction de l'amortissement des investissements réalisés).

## Conclusion

---

Au regard des différents enjeux et de l'analyse des avantages et inconvénients des différents modes de gestion envisagés, il est proposé au Conseil municipal, après avis de la CST et de la CCSPL, de se prononcer sur le principe d'une délégation de service public pour la gestion du camping St Caradec.

Le délégataire serait en charge de l'exploitation, la gestion, l'entretien et l'animation du camping municipal, remis par la collectivité, et se rémunère sur le prix payé par l'utilisateur. Il reverse à la Commune une redevance et doit effectuer des investissements concernant certains équipements en cours de contrat.