

DSP GESTION CAMPING - ANALYSE DES OFFRES - SUITE PHASE DE NEGOCIATION				Karine MARTIN		Entreprise FRERY		GP CAMPS		ISAGIS		CAMELINE		VERTE EVASION	
N°	Critères	Note	Méthode de notation	Commentaires	Note/5	Commentaires	Note/5	Commentaires	Note/5	Commentaires	Note/5	Commentaires	Note/5	Commentaires	Note/5
1	<p><b>Critère 1 - Qualité du service proposé</b></p> <p>Qualité des moyens humains</p> <p>Présentation des moyens humains (précisant le nombre de personnes affectées à l'exploitation du service et les compétences du personnel mis à disposition pour assurer la gestion du camping)</p>	15	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet)</p> <p>1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités)</p> <p>2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées)</p> <p>3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage)</p> <p>4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre)</p> <p>5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>La 1ère année, ils seront 1,20 ETP puis 2 à 100% dès la 2ème année pour pouvoir mettre en place de nouveaux services, embauche en juillet/ août d'étudiants en recherche de jobs d'été et du renfort de leur fils au bar à gouter.</p> <p>Madame : coiffeuse à domicile, autoentrepreneur, gestion comptable, sens du service.</p> <p>Monsieur : restauration, maintenance.</p> <p><b>Critique de l'offre</b></p> <p>A deux avec uniquement le camping, c'est intensif donc à 1,2 ce sera compliqué la 1ère année même avec le renfort en été d'étudiants. Ensuite avec les activités complémentaires envisagées ce sera très prenant. Interrogation sur la capacité à tout gérer à deux. D'où la note moyenne.</p> <p>Doute sur la capacité à mener tous ces projets à 2 même avec un renfort saisonnier.</p> <p>Suite à la négociation ce doute est levé car Madame sera à 100% la 1ère année et en été (au plus fort de la saison) Monsieur sera également présent à 100% avec un renfort saisonnier si besoin.</p>	5	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>Deux gérants sur place (2 personnes à temps plein pendant 6 mois) mais pas plus de détail. Soutien du siège (services ressources) pour le suivi administratif, financier et la communication. une équipe en soutien des gérants pour la formation, rapport d'activités et relations avec la mairie. Personne sur le site en dehors de la saison. Démarche RSE</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Un couple de gérants est recruté pour le camping mais à ce jour pas d'information sur les qualifications et uniquement pour 6 mois sur place. Le plus c'est l'accompagnement par le siège et toute la communication via le réseau Night&amp;Day et les autres partenaires du groupe comme Pitchclub (spécialisé dans les vacances nature) ou Famille Plus</p>	4	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>Deux personnes (1 gérant et une salariée à mi-temps pour la 1ère année pour aller vers 2 temps plein à partir de la 2ème année). Compétences professionnelles requises (organisation, gestion administrative, informatique, maintenance, restauration, règles d'hygiène, commercial)</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>A deux avec uniquement le camping, c'est intensif donc à 1,5 ce sera compliqué la 1ère année. Ensuite avec les activités complémentaires envisagées ce sera très prenant. Interrogation sur la capacité à tout gérer à deux sans renfort notamment avec la restauration et malgré le déplacement de l'accueil au chalet restaurant.</p> <p>Suite à la négociation, précision quant aux moyens humains : 2 personnes à 100 % en pleine saison avec renforts saisonniers si besoin.</p>	5	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>2 personnes en reconversion professionnelle avec des compétences en gestion de patrimoine immobilier et maintenance ayant travaillé chez Vinci Facilities. Sauveteur secouriste et, dans le cadre de leur compte professionnel de formation, ils ont prévu des formations spécifiques sur le camping (comment exploiter son 1er camping, gestion du risque inondation, SST, normes et réglementations dans un camping)</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Compétences professionnelles et volonté de s'investir vu les formations à venir.</p> <p>2 personnes sont suffisantes au vu de l'offre développée ci-dessus.</p>	4	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>Une gérante qui assurera la gestion courante d'avril à septembre ayant une solide formation et expérience dans le domaine du tourisme (master tourisme, travail CCI en tourisme, chargée de mission en tourisme fluvial aux voies navigables de France, travail bureau d'études spécialisées en aménagement de sites touristiques et itinéraires doux) secondée par son conjoint sur la partie comptabilité et restauration en juin/ juillet/ août. En haute saison (juillet et août), un stagiaire sera recruté pour assurer la réception, l'accueil, les réservations, les arrivées/départs.</p> <p>Maintien des contrats avec Richard Nettoyage (pour l'entretien des sanitaires, dans les mêmes conditions que la régie municipale) et Ouest Bordure (pour les espaces verts).</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Moyens suffisants mis en œuvre pour permettre la gestion du camping dans de bonnes conditions</p> <p>Prestations extérieures pour l'entretien courant (sanitaires et espaces verts) permettant de libérer du temps à la gérante notamment hors saison pour la gestion administrative du camping.</p>	5	
				15,00		12,00		15,00		12,00		15,00		15,00	
2	<p><b>Critère 1 - Qualité du service proposé aux usagers</b></p> <p>Qualité du service proposé aux usagers (accueil, réservations, modalités et outils de communication, tarifs proposés, amplitude horaires, organisation d'animations, Wi-Fi)</p>	20	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet)</p> <p>1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités)</p> <p>2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées)</p> <p>3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage)</p> <p>4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre)</p> <p>5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Plage horaire d'accueil physique et téléphonique élargie par rapport à la régie municipale avec téléphone d'astreinte.</p> <p>-Idem pour la période d'ouverture qui se poursuit jusque fin novembre notamment pour une mise à disposition des travailleurs et des campeurs hivernaux comme les camping-caristes.</p> <p>-Reprise en février dès 2025. Bilan au terme de la 1ère année.</p> <p>-Conservation du logiciel actuel, réservation d'une année sur l'autre, dépôt de 30% d'acompte et mise en place d'une plateforme de réservation pour connaître les disponibilités et paiement en ligne dans le cadre de la création d'un site Internet ayant cette fonctionnalité.</p> <p>-Lien avec Office de tourisme et édition d'une plaquette.</p> <p>-Discussion avec la mairie pour la mise en place d'une signalétique directionnelle plus fonctionnelle.</p> <p>-Tarifs sensiblement identiques à ceux de la ville.</p> <p>-Wi-Fi installé dans tout le camping si techniquement possible + mise en place de caméra wi-fi installées dans le camping sous réserve autorisation mairie.</p> <p>-Animations proposées également en juillet/août avec soirées à thème selon le succès des éditions successives.</p> <p>-Location de kayaks à partir de 2026, organisation d'un concours de pétanque, installation table de tennis de table avec prêt raquettes et balles à l'accueil, location de vélos à partir de 2025, animations pêche et vente de carte en lien avec la fédération, proposition de pack petit déjeuner, création de coins barbecue pour des soirées conviviales.</p> <p>-Vente de produits locaux en lien avec AMAP.</p> <p>-Communication via nouveau panneau d'affichage à l'entrée du camping.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>-Beaucoup de bonnes idées dont certaines ont été mises en place par le passé sans succès (concours, location paddle, prêt vélo et kayaks). Risque qu'elles n'aboutissent pas.</p> <p>-Restauration, petit déjeuner, produits locaux : bonnes idées et qui correspondent aux attentes des campeurs mais attention aux tarifs au vu du pouvoir d'achat des campeurs à Hennebont qui recherche un petit camping pas trop onéreux.</p> <p>- Mise en place des activités échelonnée dans le temps.</p> <p>- Pas de vente et de résas en ligne dans un 1er temps.</p> <p>Site Internet créé par le gérant (et mis à la disposition de la ville ensuite si besoin) édité en 3 langues (français, anglais et breton).</p>	4	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Les horaires seront plus larges que ceux proposés en régie.</p> <p>-Pendant la période de fermeture du camping, c'est le siège qui assure un standard téléphonique et via le site Internet pour les réservations notamment.</p> <p>-Ouvertures exceptionnelles possibles pour des groupes par exemple. Réservations sur place, téléphone et site Internet.</p> <p>-Les tarifs proposés sont sensiblement les mêmes qu'en régie, quelques modifications pour certains publics (randonneurs, camping-cars à la nuitée). Services supplémentaires comme forfait petit déjeuner à 7,5€ ou l'option Séjour Plus pour les réservations de lieux touristiques ou restaurants à 5€.</p> <p>-L'accueil est un point central tourné vers l'extérieur et faire le lien avec la vie locale (associations, commerces, office de tourisme).</p> <p>-Pas d'animations proprement dites dans le camping (la plupart sont externalisées et confiées à des associations ou d'autres professionnels) mis à part l'accueil de food-truck, soirées thématiques, kit jeux pour les enfants. Fait partie d'un groupement pour l'accueil des camping-caristes (ACS) avec une carte qui permet l'accès dans d'autres camping et d'obtenir un tarif privilégié (prévu dans la grille tarifaire). Epicerie conservée + produits locaux.</p> <p>-Pour la communication : brochure et livret d'accueil, site Internet du groupe et ceux des partenaires + une application smartphone avec des avantages.</p> <p>-Moyens de paiement plus diversifiés qu'à l'heure actuelle.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Rien n'est prévu en dehors des heures d'ouverture car pas de présence sur place et pas de numéro d'astreinte a priori donc relais du siège mais la nuit ?? pas d'informations.</p> <p>Les options sont un plus pour ceux qui veulent du tout inclus (ex : randonneur avec le petit déjeuner). Force d'un groupe en matière de communication. Positif : Relais des services centraux de l'entreprise est un plus (notamment les services ressources)</p>	3	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Augmentation des créneaux d'ouverture en continu 7/7 et 24/24 avec un téléphone d'astreinte.</p> <p>-Souhait d'ouvrir après la saison jusqu'à la fin des vacances de la Toussaint. Mise en place d'un accueil camping-car sur emplacement nu ou avec électricité, réservation par téléphone ou Internet, communication du code de la barrière. A étudier la mise en place d'une borne de paiement pour la période hivernale et des caméras de vidéosurveillance.</p> <p>- Avec la restauration et le snack, les horaires d'ouverture le soir seront encore plus larges (jusqu'à 22h) avec déplacement de la réception au snack.</p> <p>-Services proposés : Souhait d'agrandissement et d'aménagement de la terrasse autour d'un snack-bar de 8h à 22h avec des boissons, pain et viennoiseries sur demande, planches apéritives, crêpes, glaces en haute saison. Carte plus réduite en basse saison. Epicerie sur les produits de base.</p> <p>-Location de vélo (VAE ou classique avec ou sans remorque), location de canoës. Laverie avec monnaieur dans le bloc sanitaires 2. Mise en place de répéteurs Wifi pour accéder à Internet dans tout le camping et location des box TV multimédia avec des télévisions. Soirées à thème une fois par mois en basse saison et souhait de s'intégrer à l'organisation des "Jeudis de St Caradec" en été.</p> <p>-Tarifs maintenus comme aujourd'hui (modification à la marge).</p> <p>-Côté communication : axée sur les réseaux sociaux, création d'un site Internet marchand, nouvelle enseigne plus attractive, brochure en office de tourisme et fléchage sur le halage.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>La restauration et l'accueil se feront dans le chalet la 1ère année afin de pouvoir concilier les deux sans perdre en qualité d'accueil avec un développement progressif la 2ème année avec un conteneur dédié. La partie restauration est assez prégnante dans le dossier, c'est un camping qu'il faut gérer avec une activité de restauration accessoire et non l'inverse.</p> <p>Projet intéressant vis à vis de camping-caristes notamment accueil possible en saison hivernale. Création d'un site Internet marchand (transmis à la ville au terme du contrat). Mobile-homes anciens remplacés par des chalets en bois 4 saisons.</p>	4	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Période d'exploitation élargie du 1er mars à fin octobre avec présence à l'accueil et 7/7 du 1er mai au 30 septembre.</p> <p>-Mise en place d'une permanence téléphonique en cas d'absence.</p> <p>-Elargissement des horaires d'ouverture dès 7h30 le matin jusqu'à 13h puis de 15h à 19h30 + numéro d'urgence.</p> <p>-Présence quotidienne grâce au logement de fonction mis à disposition.</p> <p>-Barbecues et tables de pique-nique mis à disposition.</p> <p>-Location de draps pour les mobiles-homes sur demande et location de petit réfrigérateur sur demande également.</p> <p>-Presse locale le matin avec café et viennoiserie dès 7h30 le matin.</p> <p>-Animations : pot d'accueil le samedi soir avec producteurs locaux présents, food truck à l'entrée du camping certains jours de la semaine, locations vélos et canoës.</p> <p>-Communication : rencontre avec office de tourisme, assos locales, développement des réseaux sociaux et d'un site Internet pour la diffusion et la promotion des animations.</p> <p>- wifi : pas de proposition</p> <p><b>Tarifs :</b></p> <p>En hausse sur certaines prestations (notamment la laverie), absence de tarif pour certaines catégories comme le garage-mort ou le tarif groupe.</p> <p>3 saisons distinctes : basse, moyenne et haute saison. La haute saison est calée sur les dates du Festival Interceltique du 1er au 15 août. De nouveaux tarifs sont créés du fait des nouvelles prestations et nouveaux hébergements proposés</p> <p><b>Critique de l'offre :</b></p> <p>Horaires d'ouverture très large, très bien pour la haute saison.</p> <p>Pas de prévision de restauration donc laisse plus de temps pour le camping. La présence de restauration est certes un service supplémentaire mais pas une obligation et les candidats n'ont pas cette compétence. Elle est présente via les food-trucks.</p> <p>Attention à ne pas être trop cher en haute saison (1er au 15 août) où le camping connaît sa plus forte affluence du fait notamment que les festivaliers recherchent un camping peu onéreux à proximité de Lorient...</p> <p>Absence d'informations sur le Wi-Fi</p>	3	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p> <p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>1/L'accueil est assuré dans les mêmes conditions (horaires et jours d'ouverture) que la régie municipale. En haute saison, la gérante sera sur place dans la maison pour assurer une astreinte si besoin et permettre une intervention rapide. En moyenne saison, en fonction de la fréquentation, les horaires / jours d'ouverture pourront être adaptés.</p> <p>Les réservations se feront par mail et téléphone (via la plateforme hippocamp qui est conservée) dans un 1er temps. Réflexion sur la mise en place d'un module marchand sur le site Internet du camping.</p> <p>2/Communication selon 4 canaux :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-brochures, livret d'accueil, programme d'animations</li> <li>-Internet avec les réseaux sociaux (Facebook, Instagram), page Google My Business, création d'une site Internet</li> <li>-signalétique : le long du canal, en ville, affiches lors d'événements</li> </ul> <p>-insertion dans les guides touristiques notamment ceux spécialisés le tourisme vert, les canaux, l'éco-tourisme, les chemins de Compostelle, le Tro Breizh, guides pêche, nautiques...</p> <p>- partenariats avec les clubs sportifs, centres de loisirs, associations locales pour l'accueil de groupes</p> <p>3/ Tarifs</p> <p>Hausse de certains tarifs pour prendre en compte l'inflation (+5%). Reste modérée.</p> <p>4/ Animations</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organisées en juillet/août</li> <li>-après campeurs maintenu</li> <li>- camion pizza comme actuellement</li> </ul> <p>-service restauration via des food truck et une crêperie ambulante (caravane, roulotte) afin de proposer une offre de restauration et un lieu convivial pour se retrouver. Ouvert à tous. Servira également de buvette/ rafraichissements (calendrier proposé). Proposé par les gérants.</p> <p>-soirées à thème ponctuellement (sur un rythme à définir) sur réservation, ouvert à tous</p> <p>-sorties nature et de sensibilisation à l'environnement avec un prestataire (Phryganes) sur réservation pour constituer un groupe</p> <p>-location de kayaks/ paddles envisagée mais pas de détail sur les tarifs ni la prestation en elle même</p> <p>-location de vélos via un prestataire extérieur présent sur le territoire (en lien avec Tavarn Ty gare ?)</p> <p>-épicerie de dépannage avec spécialistes locales, produits bio, locaux et solidaires (cf. produits ESAT), offre de fruits et légumes issus du maraichage local sur demande.</p> <p>-services proposés dans le cadre du label Accueil vélo et rando avec notamment salle hors-sac avec frigo, l'accès au chaiteau, lave-linge et sèche-linge, prêt à camper, formule pique-nique envisagée...</p> <p>5/ Wi-Fi</p> <p>Gratuit au sein de l'espace convivialité autour du chalet</p> <p>En fonction des demandes, cette offre pourra être réétudiée pour la 2ème année. Pas une priorité</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Sortie nature : ouverte à tous ? car nécessite une inscription pour des groupes de 20 pers au moins</p> <p>Pas trop d'animations mais juste ce qu'il faut avec des propositions variées.</p> <p>Appel à des prestataires qualifiés.</p> <p>Location de kayaks et paddle : pas d'info si prestataire ou achat ?</p> <p>Epicerie avec produits locaux et services pour l'accueil vélo</p>	4		
				16,00		12,00		16,00		12,00		16,00		16,00	

<p><b>Critère 1 - Qualité du service proposé</b></p> <p>Qualité de la démarche de développement durable envisagée pour l'exploitation du camping</p>	<p>10</p>	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet) 1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités) 2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées) 3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage) 4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre) 5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Utilisation de vaisselle réutilisable et de produits locaux pour la restauration, vente de produits locaux et rapprochement AMAP, plusieurs mesures proposées dans le cadre de la gestion de l'eau (récup' eau de pluie, mousser, 3 bars de pression maxi, mitigeurs mis en place, robinet poussoir temporisé...) et de l'énergie (points lumineux solaires dans les allées, détecteur automatique dans les sanitaires...). Poursuite des actions en matière de gestion des déchets et des espaces verts (composteur mis en place et achat d'un broyeur), création d'un poulailler pour les déchets ménagers et animation pour les enfants, création d'un jardin partagé pour les campeurs, utilisation de produits écolabellisés, achat d'hébergement en bois plus éco-responsable en matière de consommations. Gestion de la taille des espaces verts</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Beaucoup d'actions mises en place : tout à fait dans le thème et respectent le cahier des charges et va dans le sens des actions municipales</p>	<p>5</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Economies d'eau et d'énergie, tri des déchets, sensibilisation des équipes et des visiteurs, utilisation de produits écolabellisés pour l'entretien, entretien raisonné des espaces verts en respectant l'environnement et le calme du site pour les campeurs. des sociétés extérieures peuvent être sollicitées pour l'élagage par exemple, partenariat avec les services de la ville. Démarche RSE.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Document assez classique et peu adapté au contexte local, offre qui peut être reproduite n'importe où en France. Respect des recommandations de la Ville dans le CC. Partenariat avec la ville pour les espaces verts mais sous quelle forme et dans quel cadre : pas de précision.</p>	<p>3</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Actions classiques sur les économies d'eau et d'électricité, sensibilisation au tri des déchets, limitation des envois postaux et des impressions de contrats (privilège le format numérique). Nouveautés : contenants lavables, biodégradables ou consignés pour le snack-bar, plantation sur les emplacements (barrières visuelles et sonores), récupérateur d'eaux de pluie pour l'arrosage, tonte mulching, acquisition centrale d'eau ozonée pour le nettoyage des infrastructures, produits locaux pour le snack et travail avec artisans locaux pour les travaux dans le camping si besoin.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Répond aux objectifs du CC avec des propositions intéressantes notamment pour le nettoyage des infrastructures.</p>	<p>5</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Thématique peu développée -Travail sur l'affichage des consignes de tri des déchets et mise en place d'un composteur, -Récupération des eaux de pluie notamment pour l'alimentation des WC du bloc sanitaires, -Réflexion sur la mise en place d'une borne à recharge rapide à l'entrée du parking,</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Peu d'informations sur ce thème. Bonnes idées mais devant s'accompagner d'autres mesures pour être complet.</p>	<p>2</p>	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>Promotion des éco-gestes (eau, énergie) et tri des déchets avec notamment bacs supplémentaires pour les piles, bonbonnes de gaz, -installation bacs de récupération d'eau de pluie, -restauration : contenants réutilisables et consignés, limitation des impressions, -nettoyage vapeur et produits entretien écolabellisés -entretien biodiversité avec installation abris animaux, tonte raisonnée, mulching parfois, plantations massifs fleurs pour la biodiversité et l'embellissement du camping -entretien des labels accueil vélo et rando pour les mobilités douces -visites nature proposées en animation -collaboration avec producteurs locaux et entreprises d'insertion notamment pour produits restauration mais aussi pour les espaces verts avec ESAT ou lycée horticole, - communication autour des animations locales et encourager la découverte de la Région, -partenariat avec les associations locales</p> <p><b>Critique de l'offre :</b></p> <p>Proposition assez classique du point de vue du développement durable avec des actions efficaces: les plantations, la récupération des eaux de pluie, le travail avec les entreprises locales d'insertion ou les lycées. Tout le registre du DD (énergie, eau, produits locaux, entretien espaces verts, mobilité douce notamment) est balayé avec des actions concrètes. Bonnes idées mais devant s'accompagner d'autres mesures pour être complet.</p>
		10,00		6,00		10,00		4,00		8,00		
<p><b>Critère 1 - Qualité du service proposé</b></p> <p>Modalités d'entretien et de gestion de l'équipement</p>	<p>15</p>	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet) 1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités) 2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées) 3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage) 4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre) 5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Entretien réalisé par les gérants sans prestation extérieure. ménage 2 fois par jour + vérification tout au long de la journée, entretien des espaces verts hebdomadaire (au moins si pas de besoin en fonction de la pousse pour l'herbe notamment) avec le matériel adapté, nettoyage terrain de pétanque une fois par semaine, entretien régulier des hébergements et des sanitaires comme un "bon père de famille". Contrôle visuel des systèmes de sécurité comme les extincteurs. Utilisation de la maison comme logement d'habitation dès la 1ère année puis travaux d'électricité et de chauffage les 2 premières années en concertation avec la ville (notamment pour le choix du mode de chauffage).</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Entretien classique et point positif sur l'entretien des sanitaires.</p>	<p>5</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>le camping d'Hennebont s'inscrit dans la démarche qualité du groupe Fréry "Night&amp;Day", un concept unique, soucieux de l'environnement et qui valorise les patrimoines locaux, tourné vers l'extérieur et la vie locale. souhait de conserver le classement 2 étoiles (obtenu pour 5 ans en 2023). Propreté du bloc sanitaires est un aspect essentiel pour le groupe: entretien 2 fois par jour (le matin et en fin de journée), dans les locaux après chaque départ, vérification de l'espace jeux (c'est à la charge de la Ville dans le CC), installation d'un système d'alerte dans le camping pour garantir la sécurité des campeurs.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Cros point négatif : ne souhaite pas s'occuper de la maison: investissements et entretien à la charge de la ville. Point positif : Entretien des sanitaires et des locaux</p>	<p>2</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Nettoyage des sanitaires deux fois par jour, tonte régulière en mulching et taille des arbustes deux fois par an, nettoyage des locaux une fois par an de fond en comble, peinture 1 fois par an, vérification nettoyage des locaux après chaque départ et ménage complémentaire si besoin. Pour le snack-bar : nettoyage quotidien cuisine + terrasse. Rôles définis entre le gérant et la salariée. Flexibilité du temps de travail de madame pour répondre aux besoins de l'activité.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Bonne organisation et programme ambitieux pour que tout soit parfait pour l'accueil des vacanciers, ambitieux et chronophage, risque d'être compliqué à 2 en pleine saison avec la restauration en plus. Aucun projet sur la maison/ a priori permettra le logement sur place? Le logement sera utilisé comme logement de fonction à l'étage et à l'activité du camping au rez-de-chaussée. Demande de prise en charge d'une partie des travaux par la Ville.</p>	<p>4</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>-Rafraîchissement du bloc sanitaires -Développement d'un brise vue végétalisé côté cimetière (en complément de l'existant) -1ères tontes assurées par un CAT ou ESAT car nécessité de ramassage des herbes puis entretien au fil de la saison par leurs soins avec achat d'une tondeuse auto-portée électrique -Déplacement des matériels pour vélos à l'entrée du camping pour qu'ils soient plus visibles des usagers (station de réparation et pompe), -Réaménagement de l'espace laverie dans le bloc sanitaires 2 avec la mise en place d'un plan de travail.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>-Peu d'éléments développés sur ce sujet comme la fréquence d'entretien des sanitaires.</p>	<p>3</p>	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>1/entretien sanitaires : via un prestataire extérieur comme en régie selon le même calendrier d'intervention. Pour les petits travaux : concessionnaire ou entreprise locale (plombier par ex) si travaux plus importants 2/entretien espaces verts : -tonte : via un prestataire extérieur comme en régie -en collaboration avec la mairie pour l'élagage des arbres -plantations et arrosage : le concessionnaire avec une attention particulière sur l'embellissement du camping notamment à l'entrée avec plantations de massifs et pose de bacs</p> <p><b>Critique de l'offre :</b></p> <p>L'essentiel est prévu notamment via des prestataires mais cela libère du temps pour la gestion du camping comme on a pu le faire en régie. Il vaut mieux l'externaliser pour que ce soit fait plutôt que de ne pas le faire ou dans de mauvaises conditions. Cela va peser sur le budget du camping.</p>
		15,00		6,00		12,00		9,00		12,00		

5	30	<p><b>Critère 2 - Qualité du développement de l'activité</b></p> <p>Note permettant de démontrer la qualité du développement de l'activité (plan d'actions et de développement envisagé par le candidat)</p>	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet) 1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités) 2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées) 3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage) 4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre) 5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	5	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Création d'une offre de restauration rapide et gouter pour répondre aux besoins des campeurs sur l'espace terrasse et chapiteau ainsi qu'avec la création d'un modulaire en bois à côté du chalet. projet d'achat d'une caravane comme hébergement insolite pour 3 personnes. conservation des 2 anciens mobiles-homes avec rénovation et achat de 2 nouveaux hébergements. Aménagement de la 2ème pièce du chalet d'accueil (avec création d'un nouvel accès indépendant) en salle de convivialité à disposition des campeurs avec lieu de détente, mise à disposition de jeux de société et livres et lieu pour profiter du pack "Petit déjeuner" pour les randonneurs.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Beaucoup de bonnes idées dont certaines ont été mises en place par le passé sans succès (concours, location paddle, prêt vélo et kayaks), restauration, petit déjeuner, produits locaux : bonnes idées et qui correspondent aux attentes des campeurs mais attention aux tarifs au vu du pouvoir d'achat des campeurs à Hennebont qui recherche un petit camping pas trop onéreux. Question des camping cars non abordée et d'autres volets auraient pu être développés.</p> <p>Achat de mobiles-homes d'occasion plus récents et plus écoresponsables supplémentaires au lieu de remplacer les 2 anciens pour augmenter l'offre à 8 mobile-homes sur le camping à la fin de la DSP. Plus les 2 plus anciens seront remplacés par des plus récents. Prise en compte également de la langue bretonne ainsi que le Blavet dans sa globalité (et pas seulement d'un point de vue activités nautiques) avec la pêche et la rando ainsi que les écluses. Concernant la maison, elle servira de logement de fonction dans un 1er temps et évoluera vers un gîte ou chambre d'hôtes par la suite</p>	3	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>-C'est avant tout un projet de vie, recherche de gestion d'un camping depuis de nombreuses années. -Création d'un snack-bar avec licence 3. -Travail avec l'ABP pour la création et l'implantation d'un container restauration habillé de bois, agrandissement et couverture d'une partie de la terrasse pour retrouver un esprit guinguette. -Création d'un site Internet marchand pour augmenter la visibilité du camping et permettre la réservation en ligne ; -Ciblage de groupes spécifiques au camping sur les réseaux sociaux comme les camping-caristes. -Mise en place d'un accueil camping-car sur emplacement nu ou avec électricité, réservation par téléphone ou Internet, communication du code de la barrière. A étudier la mise en place d'une borne de paiement pour la période hivernale et des caméras de vidéosurveillance. -Acquisition de tentes sur pilotis notamment pour les randonneurs ou pour les familles en quête d'hébergement bon marché. -Acquisition de deux mobil-homes 4 saison d'occasion supplémentaires, proposer des emplacements nus avec sanitaires privés et coin abrité pour les repas. -Exploiter le terrain surplombant le camping inscrit au PLU comme une réserve pour étendre le camping.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>Beau projet ambitieux mais sans calendrier de réalisation notamment pour la partie achat mobil-home ou sanitaires privés qui se développerait plutôt vers la fin de la DSP. Pour le terrain au-dessus du camping : pour le moment, en attente d'une éventuelle acquisition par la Ville. Ouvert aux hennébontais pour la partie restauration/ snack-bar. Attention à la concurrence avec les commerces existants. Projet intéressant pour le développement de l'accueil camping-car notamment en saison hivernale. Prise en compte de la langue bretonne</p>	5	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>L'objectif principal est d'augmenter la durée des séjours en proposant des activités et du services grâce notamment à des horaires élargis. Souhait de renouveler le label 2 étoiles au terme des 5 ans de validité (soit en 2027). -Remplacement des 2 mobil-homes anciens par des tentes safaris -Achat de 2 nouveaux mobil-homes avec une capacité plus grande (5/6 personnes) -Selon le développement de l'activité, mise en place d'un logement insolite, -Création d'espaces barbecues et pique-nique -Aménagement de la terrasse sous forme de guinguette avec éclairage et mobilier, décoration chaleureuse, espace convivial et calme. -Développement d'un service le matin de petits déjeuners sur commande -Nouveaux services comme la location de vélos / canoés, draps, réfrigérateurs. -Utilisation de la maison comme logement de fonction en pleine saison</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat :</b></p> <p>-Pas d'infos sur la gestion des vélos et canoés (achat par le camping ou prestataire), -Pas d'informations sur les travaux dans la maison, -Bonnes idées qui méritent d'être développées, peu d'informations/ très succinct -Aucun élément sur la clientèle des camping-caristes qui tend à se développer. - Bonne idée de mettre en place des hébergements de plus grande capacité (notamment pour les familles et les groupes).</p>	3	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p>	<p><b>Offre du candidat :</b></p> <p>Première année d'exploitation en test pour la suite et poursuivre les améliorations engagées. 1/En fonction des résultats, un élargissement et une amélioration des hébergements pourraient être envisagés : -Remplacement des deux mobil-homes anciens -investissement dans de nouveaux prêts à camper, hébergements atypiques... -chambres d'hôtes dans la maison 2/ Accueil d'usagers résidents : propriétaires de leurs mobil-homes et loue un emplacement à l'année. Permet de s'assurer d'un minimum de revenus toute l'année mais accessible que lors des périodes d'ouverture du camping donc pas de logement toute l'année. Entre 6 et 8 maximum pour conserver l'esprit tourisme vert/ familial du camping en assurant une pérennité financière du camping. 3/ Mettre l'accent sur la convivialité avec l'offre restauration, soirées à thème (si cela trouve son public la 1ère année), animations accessibles à tous. 4/Accrocher le positionnement tourisme vert avec des petites rando, balades contées, maintien du label « Accueil vélo » et « Rando Accueil », proposition de courts séjours « déplacements doux » tout inclus (hébergement, activités, visites à proximité, découverte produits locaux et culture locale) 5/ Chambres d'hôtes dans la maison Potentiel intéressant mais pas rentable pendant la DSP (Sans) si pas d'investissement de la ville. Tableau avec avantages et inconvénients fournis. Nota : quid si travaux d'électricité et de chauffage sont fait par le concessionnaire alors qu'il n'est pas propriétaire. A la charge du propriétaire normalement.</p> <p><b>Critique de l'offre :</b></p> <p>Peu d'ambition, demande des investissements de la ville dans le cadre des travaux de la maison. <b>Assez classique mais se projette peu. Rien sur les camping-cars.</b> Opportunité d'un projet de camping avec de nombreux mobil-homes sur ce site préservé et soumis à l'architecte des Batiments de France mais peu opportun compte tenu de la durée de la DSP (gestion des propriétaires à la fin de la DSP) et demande de travaux sur la maison à hauteur de 80 000 à 100 000€ à la charge de la collectivité pour l'aménagement des chambres d'hôtes</p>
		30,00		18,00	30,00	18,00		18,00				
6	10	<p><b>Critère 2 - Conditions financières</b></p> <p>Compte d'Exploitation Prévisionnel (CEP) proposé</p>	<p>0 absence de réponse (ou réponse hors sujet) 1 réponse très insuffisante (points attendus pas détaillés, peu traités) 2 réponse insuffisante (développement partiel ne répondant pas à l'ensemble des demandes de la ville ou pas totalement pertinent dans ses solutions proposées) 3 réponse moyenne (il persiste des réserves dans la solution proposée - certains points auraient pu être développés davantage) 4 réponse satisfaisante (globalement satisfaisante dans les développements et la pertinence de l'offre) 5 réponse très satisfaisante (développement et solutions parfaitement adaptés au besoin)</p>	5	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Achat de 2 mobiles-homes d'occasion à 20 000€ chacun, investissement de plus de 40 000€ les 2 1ères années grâce à un apport de 45 000€ dont 35 000€ la 1ère année. Amortissables sur 4 ans.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Mobile homes à acheter à 15000€ chacun, peut être un peu excessif. Hausse du CA sur 3 ans avec 2 nouveaux mobiles-homes et la caravane mais sans le snack avec un taux d'occupation envisagé raisonnable. CA prudent sans prise en compte de la restauration. Ajout d'un prévisionnel plus ambitieux à partir de 2027 mais la prudence reste de mise afin de pouvoir concilier activités, accueil des campeurs et moyens humains.</p>	4	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Ressources : apport personnel de 21 000€ et de 3 emprunts bancaires à hauteur 54 000 sur 144 mois pour l'achat du container bar et 60 mois pour l'acquisition du matériel (espaces verts, vélos notamment). Amortissement prévu sur 3 ans pour certains matériels à hauteur de 11720€ par an pendant 3 ans. le CA serait en hausse tous les ans pendant les 3 1ères années grâce notamment à la restauration mais aussi aux emplacements nus ( 91 200€ en année n à 98 675€ en n+3). Pas de rémunération du dirigeant les 3 1ères années, uniquement rémunération de la salariée (épouse) à mi-temps puis à 100% sur 8 mois, Bonne analyse économique sur les 3 1ères années.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Prévisionnel correct au vu du développement de l'activité mais peu rémunérateur pour les gérants. Madame est comptable conseil donc elle a travaillé sur les pièces comptables. Pas de prise en compte de recettes des locations vélos ou canoé (même si elles seront minimes)</p>	5	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Le prévisionnel est présenté uniquement sur l'année 2024. Les recettes sont basées sur la saison 2022 avec des recettes d'un montant de 63 328€. Les dépenses quant à elles sont de l'ordre de 63 000€ en 2024 sans les charges de personnel car les gérants ne se versent pas de salaire les 2 1ères années. Tout le bénéfice est réinvesti dans le camping. Un remboursement de prêt bancaire à hauteur de 10 200€ est inscrit pour 6 ans au budget car un emprunt de 50 000€ (validé par la banque) est prévu pour financer les dépenses la 1ère année. Le budget semble correct. Pas d'amortissement des achats prévus.</p> <p><b>Critique de l'offre du candidat:</b></p> <p>Investissement à la hauteur du projet mais pas de projection au delà de 2024.</p>	4	<p>Désistement du candidat après la phase de négociation – Candidat non classé</p>	<p><b>Offre du candidat:</b></p> <p>Le CEP a été réalisé en compilant les données des dernières années d'exploitation (de la dernière DSP et de la régie). Il se base sur des projections de fréquentation pour 2024 (entre l'année COVID, au plus bas, et 2022 avec le retour à la normale). Réalisé sur l'année 2024 uniquement avec un bénéfice d'exploitation au final. Il manque quelques dépenses comme la taxe de séjour, les frais de télécommunications, taxes foncières en interrogation. La rémunération du candidat est incluse. L'achat de la caravane-crêperie n'est pas inclus.</p> <p><b>Critique de l'offre:</b></p> <p>Peu ou pas de projections sur l'avenir et remet en cause la prise en charge des taxes foncières du camping et de la maison. Plusieurs CEP fournis prenant en compte les mobiles-homes propriétaires (en location) et un autre avec les chambres d'hôtes (moyennant des travaux à la ville et le versement d'un loyer à la ville en contrepartie)</p>
		10,00		8,00	10,00	8,00		8,00				
<b>Critère n° 1</b>		<b>60 points</b>	<b>56,00</b>	<b>36,00</b>	<b>53,00</b>	<b>37,00</b>		<b>51,00</b>				
<b>Critère n° 2</b>		<b>40 points</b>	<b>40,00</b>	<b>26,00</b>	<b>40,00</b>	<b>26,00</b>		<b>26,00</b>				
<b>Total</b>		<b>100 points</b>	<b>96,00</b>	<b>62,00</b>	<b>93,00</b>	<b>63,00</b>		<b>77,00</b>				
<b>Classement</b>			<b>1</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>4</b>		<b>3</b>				