

Spécial 20 ans

RÉTROSPECTIVE DES JEUNES D'HIER



Ils font le trait d'union entre l'ancienne génération qui a bâti les campings et celle qui arrive aujourd'hui avec l'énergie de sa jeunesse. En 1998, ils prenaient le relais de leurs parents et montraient un certain enthousiasme à participer au développement de l'hôtellerie de plein air, portant un regard à la fois lucide, curieux et parfois inquiet sur l'avenir. Vingt ans sont passés. Leurs projets se sont-ils réalisés ? Leurs motivations, leurs espoirs et leurs craintes étaient-ils fondés ?

Antoinette de PRÉVOISIN



Le bien-être, le confort et le luxe s'invitent au camping Yelloh! Village Le Sérignan Plage dans l'Hérault. C'est l'une des premières structures qui a osé se lancer dans un service Spa & Balnéo, donnant une certaine impulsion aux professionnels de l'hôtellerie de plein air qui à leur tour, ont réalisé des projets ambitieux de ce type. Jean-Guy Amat, héritier de cette entreprise familiale, n'a pas hésité à prendre des risques pour participer à la montée en gamme d'un secteur dont l'image était sinistrée il y a à peine 20 ans.



Ils avaient à peine 30 ans en 1998 quand Décisions sortait son premier numéro et leur donnait la parole dans un dossier consacré à « la nouvelle génération ». Leurs parents, les véritables bâtisseurs de l'hôtellerie de plein air, lâchaient du lest et leur tendaient les rênes pour leur permettre de poursuivre l'aventure. Depuis, Stéphane Grandjacques, Floris Ausems, Jean-Guy Amat, Arnaud de La Chesnais, Laurence Olivier et Christophe Gay ont tracé leur route et contribué à façonner ce qu'est l'hôtellerie de plein air aujourd'hui. Quatre d'entre eux sont toujours dans la profession et ont accepté de se prêter au jeu d'un exercice de rétrospective sur ce qu'ils disaient à l'époque et imaginaient pour l'avenir. Plutôt réalistes et conscients de la mutation que vivait la filière, ils ont généralement vu juste bien que surpris tout de même par certaines évolutions. Plus que jamais aux manettes de leurs

entreprises, ils ont désormais l'avantage de l'expérience et sont encore loin d'avoir dit leur dernier mot.

Image du camping : de l'ombre à la lumière

À la lecture de ce premier dossier écrit par Cyril Pointe, rédacteur en chef de ce premier numéro, il ressort que nos jeunes gérants pronostiquaient un avenir difficile pour les « petits » campings au profit des gros, que la qualité de leurs prestations serait au cœur de leurs préoccupations, que les méthodes de commercialisation de leurs parents étaient totalement obsolètes. Ils constataient aussi l'émergence du mobil-home et sentaient que son essor serait irrémédiable. Si certains prédisaient que le locatif pouvait être une chance pour le développement des campings, d'autres craignaient que disparaisse « l'esprit camping ». Ils regrettaient enfin l'image

déplorable qui collait à la peau des campings et craignaient que rien ne soit fait pour inverser la tendance.

Contre toute attente, ces vingt dernières années ont balayé leurs craintes sur ce dernier point. « L'image de l'HPA s'est bien améliorée auprès du grand public car la profession a su répondre à l'évolution des attentes des clients : plus de confort avec le développement de locatifs de qualité, des équipements plus nombreux, des services mieux développés autour des enfants qui sont au cœur de notre métier. Cette évolution a été portée par des actions menées individuellement et collectivement, mais aussi à travers les différentes campagnes de communication, notamment télévisuelles, portées cette fois par les nouveaux opérateurs que sont les groupes et les chaînes, lesquels ont élargi la cible de notre clientèle », remarque Jean-Guy Amat du Yelloh! Village Sérignan-Plage

dans l'Hérault. Il est l'un des tout premiers campings à avoir aménagé un spa et une balnéo à ciel ouvert, ouvrant la porte à une nouvelle prestation qui a inspiré de très nombreux campings. Cette amélioration de l'image a permis au camping de susciter la curiosité d'un autre vecteur de communication : la télé-réalité. Arnaud de La Chesnais fait partie des quelques professionnels qui ont voulu tester l'émission « Bienvenue au Camping ! », un événement qui s'est révélé dans son cas extrêmement positif, faisant découvrir à quelques millions de téléspectateurs la réalité du camping et des prestations proposées comme ces nombreux hébergements insolites dont il a été l'instigateur.

Le locatif s'est diversifié

Car à propos du locatif évoqué il y a 20 ans, Arnaud de La Chesnais y voyait un bon moyen d'attraper les Français, « mais

DOSSIER

pas avec n'importe quel type de location », disait-il alors. « Ils préféreront peut-être le chalet car ils ne voudront jamais dire qu'ils sont partis en vacances en mobil-home. Il faut aussi espérer que les constructeurs fassent preuve d'un peu plus d'esthétisme pour rompre avec le mobil-home classique. C'est aussi un de nos challenges, proposer des modèles qui s'intègrent mieux dans la nature. » Bref, les cabanes dans les arbres n'existaient pas encore, et il fallait les inventer. Six ans plus tard, les premières « Cabanes en l'air » faisaient leur apparition au Domaine des Ormes, sorties tout droit de l'imagination d'Arnaud qui contribuait ainsi à l'essor du glamping et de l'insolite.

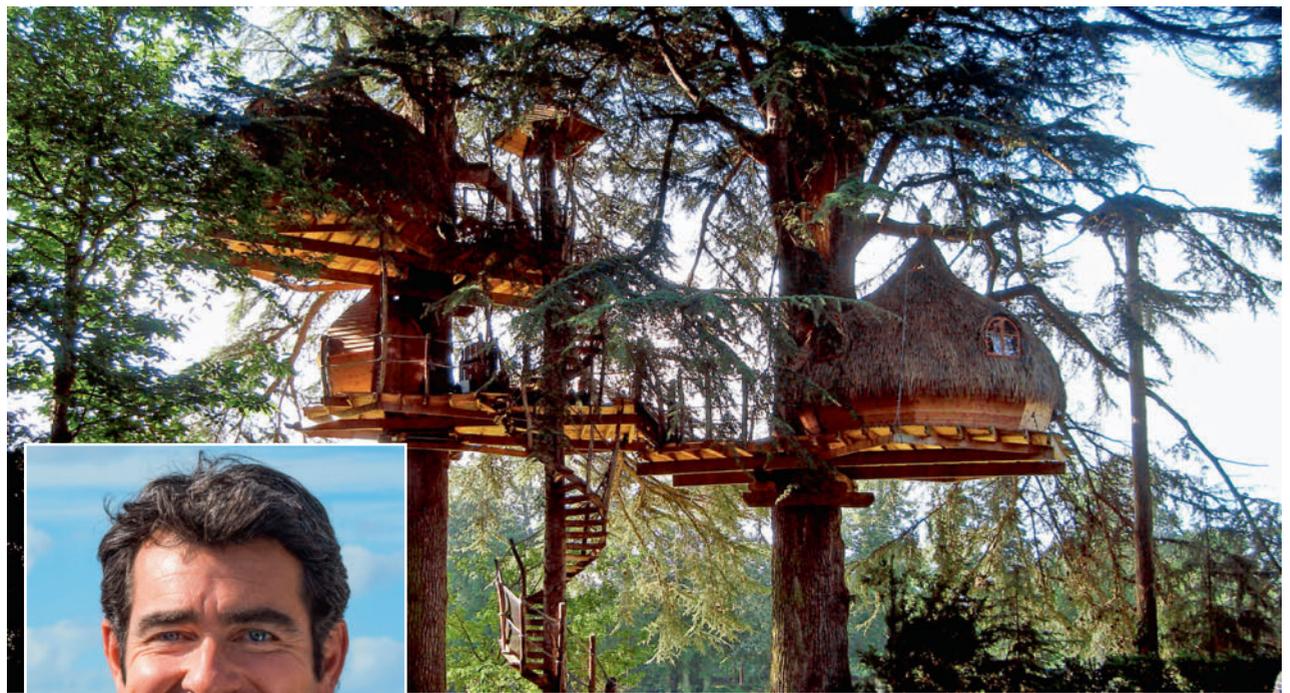
Il n'était pas le seul à émettre des doutes sur l'esthétique des mobil-homes à la fin des années 90. Stéphane et Sophie Grandjacques, propriétaires du camping Les Dômes de Miage à Saint-Gervais n'ont jamais pu se résoudre à en installer sur leur terrain de 3 hectares qui offre une vue exceptionnelle sur le massif du Mont Blanc. « Sophie est photographe professionnelle. Et quand nous avons repris le camping en 1994, nous avons ouverts de grands yeux sur notre environnement, mais aussi sur l'évolution des campings qui se développaient autour du mobil-home, de l'animation et de la piscine. Mais on ne se reconnaissait pas dans cette dimension » explique Stéphane, « alors nous avons fait le choix de rester un camping pour campeurs et caravaniers. Effectivement, nous avons eu un développement plus lent et avec plus d'inertie que les autres. »

L'esprit camping s'éloigne

Il y a 20 ans, Laurence Olivier qui gérait alors le camping Les Cigales dans le Var, était persuadée que le locatif éloignerait la profession de « l'esprit camping ». Stéphane Grandjacques se bat encore vingt ans après pour maintenir cet esprit et s'attache à offrir du « vrai camping aux vrais campeurs ». « Avec le développement du locatif, les campings ont fait venir des gens qui n'étaient pas campeurs et qui considèrent aujourd'hui qu'un camping est forcément équipé de mobil-homes. Quand ces gens arrivent chez nous, ils se demandent même si nous sommes un vrai camping ! » Stéphane et Sophie ont tout de même un hébergement qu'ils proposent à la location. Il s'agit d'un Mazot, authentique petit chalet savoyard qui servait autrefois de grenier. Confortablement équipé pour recevoir deux personnes, il a été aménagé uniquement avec des matériaux nobles. « Nous avons explosé les budgets, mais ça nous permet de le louer quelle que soit la saison. C'est un bijou unique pour un séjour inoubliable. »

L'attrait du confort et de l'authentique

« Quand une prestation est de qualité, les gens sont prêts à payer », confirme en



Arnaud de La Chesnais a repris avec ses sœurs les rênes du Castel Domaine des Ormes en Bretagne. Si en 1998, il voyait dans le développement du mobil-home une chance pour le futur de l'hôtellerie de plein air, il émettait cependant des réserves sur l'esthétique du produit. Aussi, pour séduire la clientèle française, il a puisé dans ses rêves d'enfant pour réaliser les premières cabanes dans les arbres en 2004. Une initiative qui, elle aussi, a fait naître bien des vocations. Ainsi l'insolite est né...

effet Floris Ausems du camping Château Le Verdoyer en Dordogne. « Le luxe résiste, quoi qu'on dise sur la baisse du pouvoir d'achat. Ce que j'ai de plus cher, comme les mobil-homes trois chambres ou les parcelles avec sanitaire individuel, est toujours parti le premier ! Et au restaurant, ce ne sont pas les menus les moins chers qui se vendent ! », constate ce diplômé de l'école de Savignac qui a fait de son camping une adresse de restauration de grande qualité. « Les économies sont faites ailleurs. Ils vendent la caravane au profit d'une tente pour payer moins d'essence, de péage et d'assurance... »

Même constat chez Jean-Guy Amat dont les 260 cabanes Premium à 330 euros la nuit sont les premières à partir. « Nous avons augmenté notre niveau de service en investissant massivement comme la plupart des terrains de camping, et du coup, nous avons dû augmenter nos prix sans atteindre de seuils psychologiques comme je le craignais à l'époque où le camping était considéré comme le mode d'hébergement le moins cher. »

Mais quand il s'agit de payer un simple emplacement pour poser sa tente, le seuil psychologique plafonne rapidement à 19 euros la nuit pour deux personnes. Avec Camping Chèque lancé en 1997 par Christophe Gay, la politique du prix basse-saison a vite été adoptée par une clientèle de campeurs, plutôt senior, qui a permis à des terrains de l'intérieur des terres comme Château Le Verdoyer d'allonger sérieusement la saison et de bénéficier d'une visibilité efficace dans toute l'Europe. Si Camping Chèque

n'existe plus, le prix basse saison reste une réalité dont certains campings se sentent les otages. « Si le prix dépasse 19 euros, vous passez pour un voleur ! Les gens ne se rendent pas compte de ce qu'on leur offre, ils n'ont plus la notion de la valeur réelle du travail fourni et des charges qui en découlent », regrette Stéphane Grandjacques. Chez lui, la surface moyenne d'une parcelle est de 150m², voire 200 et plus. Les 150 emplacements qui sont répartis sur 3 hectares ne sont pas délimités par des haies. C'est une grande prairie que l'on bichonne avec un soin particulier car c'est précisément notre outil de travail. » Et en effet, le ter-

compte que nos clients souhaitent quand même la proximité et l'échange autour d'un verre sur un salon du tourisme ou sur nos terrasses, au téléphone, sur les mails et maintenant sur les réseaux sociaux... » analyse Floris.

Les Dômes de Miage fut le premier camping du massif du Mont Blanc à être équipé d'une borne Internet puis d'offrir à ses campeurs un accès gratuit au WiFi. « Mais depuis que les gens ont accès partout et tout le temps à Internet, ils ne se comportent plus comme avant. Nous, on est là si les gens ont besoin de nous. On n'impose rien. Mais on se rend compte qu'ils viennent de moins en moins vers

« Ce qui était difficilement prévisible il y a 20 ans, c'est la révolution Internet »

rain sur lequel on campe aux Dômes de Miage est traité comme un golf. Décompactage, sablage, passage d'engrais biologique et tonte millimétrée... Le campeur plante sa tente sur un terrain plus doux qu'un matelas de mobil-home...

En 98, Internet était un non sujet

Mais ce qui était difficilement prévisible il y a 20 ans, c'est la révolution apportée par Internet dans la société en général. « Qui aurait pu imaginer le bouleversement qu'Internet a apporté dans notre communication et notre commercialisation ? Mais après la tentation de partir sur le tout web, on s'est vite rendu

nous, car ils ont déjà toutes les informations avec Internet. On va finir par se demander à quoi l'on sert si l'accueil qui est le sens premier de notre métier est remis en question. L'échange nous est enlevé. Peut-être que cet aspect n'est pas important pour tout le monde. Tout dépend du sens que l'on veut donner à sa vie en tant que gestionnaire de camping... », analyse Stéphane Grandjacques. Jean-Guy Amat salue pour sa part l'arrivée de cette nouvelle clientèle qu'a permis le développement du locatif et l'amélioration des services qui en ont découlé. « Cette nouvelle clientèle a elle aussi contribué à améliorer l'image de la profession. »

DOSSIER

Spécial 20 ans

Ce qu'ils n'imaginaient pas encore...

Quand ils ont repris la suite de leurs parents qui avaient réussi là leur transmission, nos jeunes gérants ne songeaient pas encore à leur propre avenir. Que leurs enfants reprennent le flambeau ? « Ils sont encore trop jeunes pour y penser, mais je ne leur conseille pas... » estime l'un d'eux. Mais aujourd'hui il y a les groupes intégrés pour s'intéresser à leurs structures. « Je constate en effet comme tout le monde l'émergence de groupes financiers et commerciaux prêts à racheter tous les gros campings bien situés. On va vers la fin des grosses structures familiales indépendantes... Nous on s'accroche », précise Arnaud de La Chesnais qui gère l'entreprise familiale de 700 emplacements avec ses deux sœurs. « Je n'aurais pas imaginé non plus que les gros tour-opérateurs britanniques tels que Eurocamp et Canvas passent sous le contrôle de groupes français en si peu de temps. »

Les enjeux d'aujourd'hui et demain

Les groupes et les chaînes, Jean-Guy Amat les connaît bien. Il vient d'ailleurs d'être élu à la tête du « Comité des chaînes et groupements de camping » de la FNHPA à la suite de Bernard Sauvaire. « C'est lui qui avait créé ce groupement il y a une dizaine d'années pour souder la profession dans ses nouvelles formes. Aujourd'hui, je souhaite poursuivre dans cette direction, afin que les gros faiseurs apportent leurs expériences, leurs savoir-faire et leurs moyens à la défense de la profession. Par exemple, quand les groupes et les chaînes n'alimentent pas en stock les OTA non signataires de la charte de la FNHPA, ils soutiennent toute la filière, afin d'éliminer ces OTA nuisibles à la profession. »

Il vient également d'être élu au Bureau de la FNHPA, dans lequel lui a été confié la présidence de la commission « Urbanisme Environnement Exploitation ». « C'est une très lourde charge tant les dossiers sont nombreux et importants. On peut citer notamment : l'application ou l'évolution des lois relatives au littoral, à l'adaptation au changement climatique, à la sécurité... Je pense, sur ces points, que la profession doit à la fois défendre ses droits acquis, mais aussi être force de proposition afin de sortir de situations de blocage par des solutions innovantes et concertées. Sur ce point, rien n'a changé depuis 20 ans, et comme disait le père d'Arnaud de La Chesnais, « les établissements qui ont vu le jour hier, ne pourraient pas voir le jour aujourd'hui », alors qu'ils constituent des fleurons de l'industrie touristique française et qu'ils contribuent largement à l'attractivité du territoire et au développement de l'économie nationale.

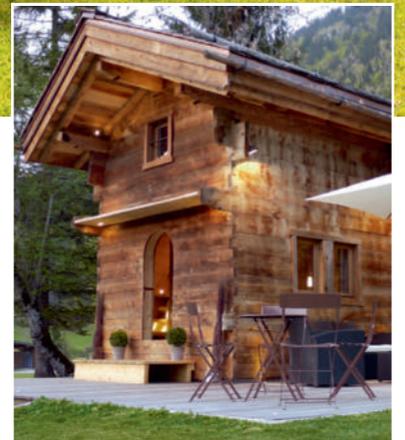


Un avenir sous conditions

Ces vingt dernières années auront été passionnantes. Il aurait été dommage de ne pas les avoir vécues ! Nos (toujours) jeunes gestionnaires, d'une nature plutôt optimiste, émettent tout de même des réserves sur leurs possibilités de faire mieux. « Tout se passera bien si des modifications majeures n'interviennent pas dans le coût du transport comme l'augmentation du prix du carburant ou la baisse du coût du transport aérien. Mais également si certains fonctionnaires ou élus ne s'opposent pas systématiquement à la modernisation de nos entreprises sous le prétexte abusif du devoir

de protection face au changement climatique. Et puis il faut que la profession fasse corps autour des nouveaux défis qui sont face à elle, comme la distribution dans un monde globalisé » estime Jean-Guy Amat.

En attendant, l'enthousiasme à faire ce métier est le même qu'il y a 20 ans pour Floris Ausems... « J'ai toujours autant de plaisir à prendre soin de ce que les gens ont de plus cher ! Mais c'est d'être chef d'entreprise qui est dur. Les normes, les règles, les taxes plombent chaque jour un peu plus le plaisir de travailler. C'est le sourire et la satisfaction de nos clients qui nous maintiennent en place ! » ■



Au camping Les Dômes de Miage au pied du Mont Blanc, un soin tout particulier est donné au terrain, traité avec la même rigueur qu'un golf. Côté locatif, Stéphane et Sophie Grandjaques privilégient l'authenticité et vendent des séjours dans un vrai Mazot savoyard.



Floris Ausems du Château Le Verdoyer en Dordogne, a donné au restaurant du camping ses lettres de noblesse. Il est aussi à l'origine de la chaîne « C'est si Bon ! » qui regroupe treize campings.

©Thomas Lambelin - Château Le Verdoyer