

Se former à la reprise d'un camping

En Vendée, une formation de gestionnaire d'hôtellerie de plein air est proposée depuis 15 ans par la Chambre de Commerce et d'Industrie avec le soutien de la Fédération HPA vendéenne. Mi-février, les candidats ont présenté leurs projets à un jury composé de gestionnaires de campings et d'experts en finances. Une excellente occasion pour les porteurs de projets de confronter leur rêve de gestion de camping à la réalité du marché.



Après l'ultime étape du passage devant jury, les participants ont obtenu leur attestation de formation de gestionnaire de camping.



La formation se déroule à la CCI de La Roche-sur-Yon.

La formation dispensée par la CCI de Vendée est la seule en son genre à être proposée en France. Plus que se former à l'accueil, au management ou à l'animation, elle s'emploie à accompagner des projets de création ou de reprise de camping. Créée en 1994 par Monsieur Alain Laumailié, également fondateur de l'ISMT, cette formation a chaque année suscité l'intérêt d'une quinzaine de participants aux profils variés et venant de la France entière. La plupart ont eu une expérience professionnelle plus ou moins importante dans l'hôtellerie de plein air, mais sans jamais appréhender les véritables enjeux. La formation a donc pour intérêt de mettre les candidats devant la réalité de l'investissement financier qu'entraîne l'achat d'un camping et les impératifs de gestion qui y sont liés pour en faire une activité rentable.

"Nous ne sommes pas dans le schéma classique de jeunes étudiants qui finalisent leurs études. Les candidats ont tous les âges et beaucoup arrivent à un moment de leur vie où, pour des raisons professionnelles ou familiales, ils se dirigent vers une

reconversion totale qui engage souvent leur famille. Pour certains, le projet d'acheter un camping implique la vente de leur maison. "C'est un vrai projet de vie", remarque Séverine Charlon, coordinatrice de la formation pour le compte de la CCI.

En cycle complet, la formation se déroule sur 50 jours dans les locaux de la CCI à La Roche-sur-Yon et 20 jours en entreprise. Ces stages en entreprises sont généralement trouvés dans les campings d'anciens stagiaires. Les candidats peuvent également choisir un seul thème comprenant plusieurs modules, ou bien quelques modules seulement en fonction de leurs besoins.

Se préparer à passer devant les banquiers

A l'issue de la formation, les candidats doivent présenter individuellement le plan de financement de leur projet devant un jury composé d'un gestionnaire de camping et d'un expert financier. Ce projet préparé avec beaucoup de soin par chaque candidat s'avère une fois sur deux cohérent et réaliste. La plupart du temps, ce sont d'ailleurs les candi-

dats ayant un projet concret de rachat de camping qui présentent les dossiers les plus aboutis et les plus solides. L'enjeu de leur avenir contribue fortement à leur motivation. "Ce passage devant jury est très important car il leur permet de se préparer à soutenir leur projet devant le banquier". Et en

« Cette formation entre dans le cadre d'un vrai projet de vie »

effet, le jury prend en compte plusieurs points, à savoir : la capacité du candidat à pouvoir présenter succinctement et clairement la reprise envisagée, analyser si la stratégie envisagée dans la reprise du terrain est clairement apparente dans le document prévisionnel, si le prévisionnel présenté est faisable, et enfin s'il y a cohérence entre les moyens financiers mis en œuvre, la typologie du



Le jury composé de gestionnaires de campings et d'expert-comptables délibère après les soutenances de chaque candidat.

terrain repris et les investissements envisagés. Ainsi, l'exposé réalisé devant le jury entraîne des questions auxquelles le candidat ne sait pas toujours répondre. L'expert financier est donc là pour conseiller le candidat qui pourra alors solidifier son plan de financement et parer à toutes les questions de son banquier. À un candidat qui présentait une création de camping réaliste mais avec un prévisionnel trop prudent, le jury lui fit remarquer qu'il est nécessaire de présenter un projet qui fasse rêver les banquiers. À un autre qui prévoit le rachat d'un PRL, le jury a conseillé de trouver des arguments pour justifier auprès de sa clientèle l'augmentation de 6% du loyer qu'il prévoit pour augmenter son chiffre d'affaires. Aussi, quelles que soient les faiblesses de chaque projet présenté, tous les candidats obtiennent leur attestation de formation.

Une formation en quête de reconnaissance

Depuis le 10 février, cette formation est reconnue par la branche, c'est-à-dire la FNHPA, ce qui va lui permettre d'être automatiquement financée par les Agefos. « Le dossier a été défendu par Yves Le Floch, président de l'Union Bretonne et ancien stagiaire de la première session de formation organisée en 1994 », précise Séverine Charlon. Il y a 15 ans, cette formation a en effet été créée à la demande des professionnels qui souhaitaient transmettre leurs terrains, mais jugeaient insuffisant le savoir-faire de leurs enfants.

« Nous cherchons maintenant à faire reconnaître cette formation par l'Etat en tant que titre RNCP délivré par le Ministère de l'Emploi et de la Formation professionnelle. Ainsi, les stagiaires seront diplômés et la formation sera automatiquement financée par les Agefos », remarque Séverine Charlon. Selon la situation des stagiaires, le financement de la formation se fait par le biais de subventionnement de la région pour les demandeurs d'emploi ou par le biais du Fongecif pour les Contrats Individuels de Formation (CIF), ou encore dans le cadre du « parcours professionnel » par le biais d'un OPCA qui reçoit les cotisations des entreprises dans le cadre de la formation. Cette

année, la participation financière des stagiaires a été prise en charge par l'organisme Pôle Emploi. Par ailleurs, la formation a évolué depuis 15 ans. « Nous faisons appel à des professionnels de l'hôtellerie de plein air –gestionnaires, expert-comptables, banquiers – pour nous assurer que la formation est toujours en adéquation avec le marché », insiste Séverine Charlon. « Nous avons ainsi renforcé récemment les modules webmarketing et commercialisation marketing ». Parmi les intervenants, le cabinet d'expert-comptables Fidéa intervient

« Nous cherchons à faire reconnaître la formation par l'Etat »

pour les modules propres au financement. Sophie Boisseau-Menuet, gestionnaire de camping en Vendée, intervient pour le module « Technique d'organisation et de réservation », Maître Picon s'occupe du droit de l'HPA, Maître Barbier du droit social. La Fédération HPA, le CDT, la Ddass interviennent chacun pour expliquer leurs actions. Et enfin des consultants spécialisés en management, en architecture paysagère ou dans la réglementation des piscines interviennent à leur tour.

Aujourd'hui, la formation de repreneur de camping intéresse d'autres chambres de commerce qui souhaiteraient la dispenser afin de répondre à la demande.

À Perpignan, l'Infa propose également une formation liée à l'hôtellerie de plein air, mais se positionne davantage sur la formation des adjoints.

Plus qu'une formation, c'est une véritable prise de conscience que reçoivent les participants qui souvent, s'étaient bercés d'illusions sur la valeur financière d'un camping.

« Heureusement que nous avons suivi cette formation, car elle nous a ouvert les yeux sur la réalité de ce marché », conclut l'un des stagiaires de cette dernière édition... ■

Antoinette de PRÉVOISIN

Brigitte

Hôtesse d'accueil dans un camping à Saint-Hilaire-de-Riez (85) depuis 4 ans sur des périodes de 8 mois.



« A travers cette formation, mon objectif était d'élargir mes connaissances pour évoluer dans le secteur de l'HPA. La reprise d'un camping me semblait une possibilité pour m'engager dans un emploi

durable. Mais avec cette formation, j'ai réalisé l'ampleur de la tâche à accomplir et pour le moment je ne me sens pas d'attaque pour reprendre un camping. Il faut encore que j'approfondisse l'aspect financier ».

Pascal

En recherche d'emploi.



« J'ai découvert cette formation sur un salon de Nantes alors que j'avais encore un emploi. Quand j'ai été licencié quelques semaines après, j'ai immédiatement contacté la CCI de Vendée et j'ai choisi quelques

modules. J'ai toujours été campeur et j'ai vraiment le projet de passer de l'autre côté de la barrière. Avec cette formation, j'ai pu rencontrer des professionnels du secteur et des comptables. Ce que j'y ai entendu était conforme à ce que je m'attendais, excepté le côté financier, beaucoup plus lourd que ce que j'imaginai ».

Sébastien

En recherche d'emploi.



« Je viens d'une entreprise industrielle qui a fermé et organisé un plan de reconversion dans le cadre duquel le conseiller de formation m'a dirigé vers la CCI de Vendée. Je suis fils de gestionnaire de camping et j'ai grandi dans cet univers. Mais

j'avais besoin d'approfondir mes connaissances, et cette formation m'a donné la notion de la valeur d'un camping. Le fait de passer devant un jury est un excellent exercice et je compte tirer profit des conseils pertinents qui m'y ont été donnés ».