



ANNEXE A

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**

TITRE EXECUTOIRE

copie à joindre au compte de gestion

Il est exécutoire en application de l'article L. 257 A du livre des procédures fiscales, émis et rendu exécutoire conformément aux dispositions des articles L. 161-5, D. 1817-23, R.2312-1, R.3372-5-1 et 4, 4341-4 du code général des collectivités territoriales.

Exercice : 2019

Ordonnateur	Expéditeur :
CAMPING Maire Philippe Fait	CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER 66 CHAUSSEE MAIRIE 62170 ECURES
Désignation du Comptable Chargé du Recouvrement	Destinataire :
Tésaurière : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER Référence banque : FR81310010019262800090010-BANQUE DE FRANCE ARRAS (CENTRE DE IMPOTS DE MONTREUIL)	ALL LOISIRS SAS CHEMIN DEPARTEMENTAL 840 CAMPING LAPNEDE 62830 ETAPLES SUR MER

Détail			
Libellé par ligne d'imputation	Imputation	N° d'inventaire	Somme Due
Régul Retenue DSP 2016 2017 2018 Suite recommandation CRC	757		51 313,00
Total TTC			51 313,00

Références du Titre				Objet et Décompte de la Recette
Année d'Origine	Emis et Rendu exécutoire le	Numéro du Bordereau	Numéro du Titre	Régul Retenue DSP 2016 2017 2018 Suite recommandation CRC
2018	27/06/2019	8	8	

Modalités de règlement :

- A compter de la réception, vous disposez d'un délai de :
 - o 30 jours pour payer cette somme selon les modalités indiquées ci-dessous.
 - o deux mois pour éventuellement contester ce titre de recette, selon les modalités indiquées ci-dessous.
- Par virement sur le compte du Comptable chargé du recouvrement : veuillez inscrire très lisiblement dans le cadre "comptes" les références portées sur le titre exécutoire.
- En espèces (dans la limite de 300 €) : à la caisse du Comptable chargé du recouvrement. Montrez-vous du personnel avisé. Un reçu vous sera remis.
- Par chèque : banque ou postal ; Remplissez le à l'ordre du Trésor public et signez le TPA non signé et non signé, sans aucun autre endossement. Le tout est à envoyer à l'adresse mentionnée sur le titre.

Renseignements :

Si vous souhaitez obtenir des renseignements sur le décompte ou le titre à votre charge des sommes dues ou si vous estimez qu'une erreur a été commise, adressez-vous aux services de la collectivité ou de l'établissement désigné sur le présent acte.

Réclamations :

Pour contester le bien-fondé de cette ordonnance, vous devez déposer un recours devant le Tribunal administratif dans un délai de deux mois suivant la réception du titre exécutoire ou, à défaut, du premier acte procédant de ce titre ou de la notification d'un acte de poursuite (art. 2 de l'article L. 1617-5 du code général des collectivités territoriales).

Toute somme non acquittée dans le délai de 30 jours de la réception du titre présent sera formellement exigible par le comptable public lui-même sur cet avis fiscal et il peut accorder un délai de paiement dans des cas exceptionnels. Pour contester vos poursuites, vous devez déposer un recours devant le juge de l'exécution mentionné aux articles L.213-6 et L213-8 du code de l'organisation judiciaire dans un délai de deux mois suivant la notification de votre contesté (art. 2 de l'article L. 1617-5 du code général des collectivités territoriales).

Exercice	Numéro du titre	Nom du Débiteur et Sonna due	Collectivité ou Service
2019	8	ALL LOISIRS SAS	CAMPING MIRIE 1 PLACE DU GENERAL DE GAULLE 62030 ETAPLES Code Collectivité : 317 - Code Budget : 00
		51 313,00	Euro

Partie correspondante au papier détachable figurant sur l'avis des sommes à payer.

TITRE EXECUTOIRE

Titre exécutoire en application de l'article L. 262 A du livre des procédures fiscales, émis et rendu exécutoire conformément aux dispositions des articles L.1617-5, D.1617-23, R.2342-4, R.3342-8-1 et R.4311-4 du code général des impôts (Mise à jour législative).

Exercice : 2019

Ordonnateur : CAMPING Maire Philippe Fajit	Expéditeur : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER 66 CHAUSSEE MARCADETTE 62170 PERJURGS
Designation du Comptable Chargé du Recouvrement : Trésorerie : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER Référence banque : FR903000100162E62A000000010-BANQUE DE FRANCE ARRAS (CENTRE DE IMPOTS DE MONTREUIL)	Destinataire : ALL LOISIRS SAS CHEMIN DEPARTEMENTAL 040 CAMPING LAPNEDE 02630 ETAPLES SUR MER

Embarquement				
Date	N° des Quittances	Sommes Versées	Reste dû	Observations
Libellé par ligne d'imputation			Imputation	N° d'inventaire
Régul Redevance DSP 2015 2016 2017 2018 . Suite : recommandation CRC			757	51 313,00
Total TTC				51 313,00

Références du Titre				Objet et Décompte de la Recette
Année d'origine	Emission et Rendu exécutoire le	Numéro du Bordereau	Numéro du Titre	Régul Redevance DSP 2015 2016 2017 2018 . Suite : recommandation CRC
2019	27/10/2019	8	8	

Exercice	Numéro du Titre	Nom du Débiteur et Somme due	Collectivité ou Service
2019	8	ALL LOISIRS SAS	CAMPING Mairie 1 PLACE DU GENERAL DE GAULLE 02630 ETAPLES Code Collectivité : 317 - Code Budget : 00
		51 313,00	Euros

Partie correspondante au paiement déductible figurant sur l'avis des sommes à payer.

- présentation : chapitre - article - analytique

Nomenclature	BP	BS	VC/DM	Cession	rapport voté	Budget total	Engage	Réalisé hors enga	Réalisé total	Dispo.	% Réalisé
Ch. - 76 Autres produits de gestion courants	73 300,00					73 300,00		81 303,00	81 303,00	-8 003,00	110,92
Art. n 757 Redevances versées par les fermiers et concessionnaires	73 300,00					73 300,00		81 303,00	81 303,00	-8 003,00	110,92
C.a. - 0501 CAMPING	73 300,00					73 300,00		81 303,00	81 303,00	-8 003,00	110,92
Mouvement Exercice 2019											
1 / 1 (R)	Rejet du Titre N° 1 Manque ASAP - - Annulé : 1 / 1 (R) - montant : 5 000,00		05/02/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							-5 000,00
1 / 1 (R)	Régularisation redevance DSP 2015 - - Annulé par: 1 / 1 (R) - Montant annulé : 5000,00		01/02/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							5 000,00
2 / 2 (R)	Rejet du Titre N° 2 / Bordsseau N° 2 - Redevance 2015 - - Annulé : 2 / 2 (R) - montant		05/02/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2506)							-5 000,00
2 / 2 (R)	Redevance 2015 - - Annulé par: 2 / 2 (R) - Montant annulé : 5000,00		05/02/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2506)							5 000,00
3 / 3 (R)	Régl Redevance 2015 - -		05/02/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							5 000,00
5 / 5 (R)	Red DSP 1er Semestre 2019 - -		20/05/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							6 000,00
6 / 6 (R)	Part variables Exercice 2018 - -		26/06/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							12 990,00
8 / 8 (R)	Régl Redevance DSP 2015 2016 2017 2018 Suite recommandation CRC - -		27/08/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							51 313,00
9 / 9 (R)	Red DSP 2ème Semestre 2019 - -		08/11/2019	ALL LOISIRS SAS (code : 2505)							6 000,00
	Total Mouvements										81 303,00

Total général		Total général des titres
		81 303,00

TITRE EXECUTOIRE

Titre exécutoire en application du Paragraphe 1. 267 A du livre des procédures fiscales, émis et rendu exécutoire conformément aux dispositions des articles L.1617-5, D.1617-23, R.2234-4, N.3342-A-1 et R.4351-4 du code général des impôts territoriaux.

Exercice : 2019

Ordonnateur :	Expéditeur :
CAMPING Malra Philippe Fait	CENTRE DES FINANCES MONTEUIL SUR MER 66 CHAUSSEE-MARCADEE 62170 ETAPLES
Désignation du Comptable Chargé du Recouvrement :	Destinataire :
Trésorerie : CENTRE DES FINANCES MONTEUIL SUR MER Référence banque : FR903000140152662800000010-DANQUE DE FRANCE ARRAS (CENTRE DE IMPOTS DE MONTEUIL.)	ALL LOISIRS SAS CHIRAN DEPARTEMENTAL 840 CAMPING LA PINNIE 62090 ETAPLES SUR MER

Embarquement				
Date	N° des Quittances	Sommes Versées	Reste Dû	Observations
Libellé par ligne d'imputation			Imputation	N° d'inventaire
Red DSP 2ème Semestre 2019			757	Somme Due 6 000,00
			Total TTC	Curux 6 000,00

Références du Titre				Objet de Débit de la Recette
Année d'Origine	Emis et Rendu exécutoire le	Numéro du Bordereau	Numéro du Titre	
2019	08/11/2019	9	9	Red DSP 2ème Semestre 2019

Exercice	Numéro du Titre	Nom du Débiteur et Somme due	Collectivité ou Service
2019	9	AEL LOISIRS SAS 6 000,00	CAMPING MARIE 1 PLACE DU GENERAL DE GAILLE 62090 ETAPLES Code Collectivité : 317 - Code Curux : 00

Partie responsable en matière de factures figurant sur Titre des sommes à payer.

TITRE EXECUTOIRE

Titre exécutoire en application de l'article L. 252 A du livre des procédures fiscales, émis et rendu exécutoire conformément aux dispositions des articles L.1617-6, L.1617-23, R.2042-4, R.3422-1 et R.4341-4 du code général des collectivités territoriales.

Exercice : 2019

Ordonnateur CAMPING Maître Philippe Falt	Expéditeur : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER 88 CHAUSSEE-MARCADIEP 62170 ECUIRES
Destination du Comptable Chargé du Recouvrement Trésorerie : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER Référence banque : FR903000100152E62800000010-BANQUE DE FRANCE ARRAS (CENTRE DE IMPOTS DE MONTREUIL)	Destinataire : ALL LOISIRS SAS CHEMIN DEPARTEMENTAL 940 CAMPING LA PINEDE 62880 ETYVALES SUR MER

Emergence					
Date	N° des Quittances	Sommes Versées	Reste Dû	Observations	
Libellé par ligne d'imputation			Imputation	N° d'inventaire	Somme Due
Part variable Exercice 2018			757		12 990,00
				Total TTC	12 990,00
				Euro	

Références du Titre				Objet et Décompte de la Recette
Année d'Origine	Émis et Rendu exécutoire le	Numéro du Bordereau	Numéro du Titre	
2019	26/05/2019	8	6	Part variable Exercice 2018

Exercice	Numéro du Titre	Nom du Débitéur et Somme due	Collectivité ou Service
2019	8	ALL LOISIRS SAS	CAMPING MARIE 1 PLACE DU GENERAL DE GAULLE 62880 ETYVALES Code Collectivité : 317 - Code Budget : 00
		12 990,00	Euro

Partie conséquente au papier collectable figurant sur avis des sommes à payer.

ANNEXE B

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**

TITRE EXECUTOIRE

Titre exécutoire en application de l'article L. 257 A du livre des procédures fiscales, émis et rendu exécutoire conformément aux dispositions des articles L. 1617-5, D. 1817-23, R. 2342-4, R. 3342-0-1 et R. 4841-1 du code général des collectivités territoriales.

Exercice : 2019

Ordonnateur CAMPING Maire Philippe Frait	Expéditeur : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER 66 CHAUSSEE MARCADEE 62170 ECUIRES
Désignation du Comptable Chargé du Recouvrement Trésorier : CENTRE DES FINANCES MONTREUIL SUR MER Référence bancaire : FR303000100162662800000010-BANQUE DE FRANCE ARRAS (CENTRE DE IMPOTS DE MONTREUIL)	Destinataire : ALL LOISIRS SAS CHEMIN DEPARTEMENTAL RD CAMPING LA PINEDE 62800 TAPLES SUR MER

Emargement				
Date	N° des Quittances	Sommes Versées	Reste dû	Observations
Libellé par ligne d'imputation		Imputation		N° d'Inventaire
Régul Redevanca 2015		757		5 000,00
Total TTC				5 000,00

Références du Titre				Objet et Décompte de la Recette
Année d'Origine	Emis et Rendu exécutaire	Numéro du Bordereau	Numéro du Titre	Régul Redevanca 2015
2019	05/02/2019	3	3	

Exercice	Numéro du Titre	Nom du Débiteur et Somme due	Collectivité ou Service
2019	3	ALL LOISIRS SAS 5 000,00	CAMPING MAIRE 1 PLACE DU GENERAL DE GAULLE 62800 TAPLES Code Collectivité : 117 - Code Budget : 00

Partie correspondant au peillon détachable figurent sur l'avis des sommes à payer.

ANNEXE C

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**

 <p>Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE</p>	 <p>étampes LE CHEVREUIL</p>
Délibération n° 4	Conseil Municipal du Mercredi 6 mars 2019
Service Marchés Publics	Domaine de compétence : 1.1 - Marchés Publics
Le Mercredi 27 Février deux mille dix neuf à 18 h 30, le Conseil Municipal dûment convoqué s'est réuni en réunion publique, à la Mairie, sous la présidence du Maire, Monsieur Philippe FAIT.	
<p>Date de convocation : 27/02/2019</p> <p>Membres présents : 24</p> <p>Membres ayant donné pouvoir : 8</p> <p>Membre(s) excusé(s) : 0</p> <p>Membre(s) non excusé(s) : 1</p> <p>Nombre de votants : 32</p> <p>A 20 H 01, les membres de l'opposition quittent l'assemblée.</p> <p>Le Quorum reste atteint : Membre(s) présent(s) : 17</p> <p>Affiché le 08/03/2019</p>	<p>Présents : Monsieur Philippe FAIT, Monsieur Bernard GHESELLE, Monsieur Sébastien BAILLET, Madame Christelle BEAURAIN, Madame Kathy HANQUEZ, Madame Dominique DELSAUX, Madame Maryse MAILLART, Monsieur Bagdad GHEZAL, Adjoint, Monsieur Gérard ANDRE, Madame Charlotte PERRAULT, Monsieur Richard KASPRZAK, Monsieur Christian RAMET, Madame Josiane BOUTOILLE, Monsieur Jean-Michel GOSSELIN, Madame Marie-Antoinette LISIK, Madame Angélique COUSIN, Madame Isabelle ROMANCANT, Monsieur Pascal THIEBAUX, Madame Stéphanie COERON, Monsieur Georges BOUCHARD, Monsieur Edouard YDEE, Monsieur Francis GRAVET, Madame Monique VAMBRE, Monsieur Jean-Pierre LAMOUR conseillers municipaux.</p> <p>Absents excusés ayant donné pouvoir : Monsieur Frédéric CADET à Madame Dominique DELSAUX, Madame Martine GHEZAL à Madame Kathy HANQUEZ, Madame Laurie CAFFIER à Madame Isabelle ROMANCANT, Monsieur Joël DACHICOURT à Monsieur Christian RAMET, Monsieur Francis LEROY à Monsieur Francis GRAVET, Monsieur Jean-Paul HAGNERE à Monsieur Jean-Pierre LAMOUR, Monsieur Yvon BRHIER à Monsieur Sébastien BAILLET, Monsieur Stéphane SAGNIER à Madame Monique VAMBRE ;</p> <p>absent (s) non excusé(s) : Monsieur Lucien BONVOISIN.</p> <p>Votants : 32</p>
<p>A 20 H 01, les membres de l'opposition quittent l'assemblée. Le Quorum reste atteint :</p>	
<p>Présents : Monsieur Philippe FAIT, Monsieur Bagdad GHEZAL, Madame Maryse MAILLART, Monsieur Sébastien BAILLET, Madame Dominique DELSAUX, Madame Kathy HANQUEZ, Madame Christelle BEAURAIN, Monsieur Bernard GHESELLE, Adjoint, Monsieur Richard KASPRZAK, Monsieur Christian RAMET, Madame Josiane BOUTOILLE, Monsieur Jean-Michel GOSSELIN, Madame Angélique COUSIN, Madame Charlotte PERRAULT, Madame Isabelle ROMANCANT, Madame Marie-Antoinette LISIK, Monsieur Gérard ANDRE, conseillers municipaux.</p> <p>Absents excusés ayant donné pouvoir : Monsieur Frédéric CADET à Madame Dominique DELSAUX, Madame Martine GHEZAL à Madame Kathy HANQUEZ, Madame Laurie CAFFIER à Madame Isabelle ROMANCANT, Monsieur Joël DACHICOURT à Monsieur Christian RAMET, Monsieur Yvon BRHIER à Monsieur Sébastien BAILLET.</p> <p>Absent (s) non excusé(s) : Monsieur Lucien BONVOISIN.</p> <p>Votants : 22</p>	
<p>Secrétaire de séance : Monsieur Sébastien BAILLET</p> <p>Objet : Délégation de Service Public, par affermage, du Camping Municipal de la Pinède et de la Salle Polyvalente La Pinède</p>	
<p>Rapporteur : Monsieur le Maire</p>	

Synthèse de la délibération :	DSP du Camping Municipal de la Pinède et de la Salle Polyvalente La Pinède – Avenant n° 1, Tarifs 2019 et avis de principe sur le projet de sous-délégation de la salle polyvalente (activité snack) pour la période du 15 avril au 15 octobre 2019.
-------------------------------	--

Vu le Code Général des Collectivités Territoriales,

Vu notamment les articles L1411-1 et suivants de ce code,

Vu la délibération n°1 du Conseil Municipal en date du 30 avril 2015 approuvant le choix de la SAS ALL LOISIRS en tant que délégataire du Service Public « Camping Municipal de la Pinède et salle polyvalente de la Pinède » de la Commune d'Étaples pour la période du 1^{er} juin 2015 au 31 décembre 2025.

Considérant que l'exécution du contrat a mis en lumière la nécessité de réajustement de divers points par le biais d'un avenant,

Considérant qu' il est nécessaire de modifier le planning prévisionnel de réalisation des investissements de la manière suivante :

- Délai jusqu'au 30 juin 2019 pour la réalisation du plateau multisports,
- Délai jusqu'au 31 décembre 2020 pour la rénovation du sanitaire.

Pour mémoire, ces investissements auraient dû être achevés pour le 31 décembre 2016.

Considérant qu' il est également nécessaire de modifier le calendrier minimum d'ouverture du camping sur l'année passant la période initiale qui était fixée du 15 mars au 15 novembre au 1^{er} avril jusqu'au 15 octobre,

Vu l'article 18 du contrat de délégation de service public qui dispose que le délégataire a la possibilité d'augmenter annuellement ses tarifs dans la limite de 2.5 % par an et qu'au-delà, l'accord du Conseil Municipal est nécessaire,

Considérant que le délégataire souhaite intégrer de nouvelles déclinaisons de tarifs, et qu'au regard de l'augmentation des charges de fonctionnement à laquelle le camping doit faire face, notamment l'augmentation de la taxe de séjour et la taxe d'enlèvement des ordures ménagères, il est dans l'obligation d'augmenter certains tarifs au-delà de 2.5 % par an et qu'il convient que le Conseil Municipal se prononce sur la tarification 2019,

Vu l'article 1 du contrat de DSP qui donne la possibilité au délégant de sous-louer tout ou partie des locaux moyennant un accord exprès de la Commune,

Considérant les difficultés exposées par le délégataire sur la rentabilité de l'exploitation du service de bar-restauration de la salle polyvalente et sa volonté de sous-déléguer cette activité,

Considérant l'avis favorable émis sur ces différents points par la Commission de Délégation de Service Public en date du 27 février 2019 à 14 heures,

Après en avoir délibéré, le Conseil municipal décide :

- De valider l'avenant n°1 joint en annexe modifiant le planning prévisionnel de réalisation des investissements et modifiant le calendrier minimum d'ouverture du camping sur l'année.
- De valider les tarifs 2019 joints à la présente délibération.
- De donner un avis favorable sur le principe de sous-délégation de la salle polyvalente et de son activité snack pour la période du 15 avril au 15 octobre 2019 étant entendu que le contrat de sous-délégation fera l'objet d'une validation lors du prochain Conseil Municipal.

La délibération est adoptée par 22 voix pour.

Vu pour être affiché le 08 Mars 2019 conformément aux prescriptions de l'Article L. 2121-25 du Code Général des Collectivités Territoriales.



Les présentes délibérations peuvent faire l'objet dans les deux mois suivant leur publication

d'un recours gracieux auprès de Monsieur le Maire
d'un recours contentieux auprès du Tribunal Administratif de Lille.



DELEGATION DE SERVICE PUBLIC DU CAMPING MUNICIPAL LA PINEDE
ET DE LA SALLE POLYVALENTE LA PINEDE

PROCES-VERBAL Commission de Délégation de Service Public

Avenant n° 1 au contrat de délégation de service public

Date de la Commission de DSP	27 Février 2019 à 14 heures
Quorum	<input checked="" type="checkbox"/> Le Quorum est atteint, la commission peut valablement délibérer. <input type="checkbox"/> Le Quorum n'est pas atteint, la commission ne peut valablement délibérer et sera reconvoquée.

A. Identification du délégant

Commune d'Etaples sur Mer
Hôtel de Ville
Place du Général de Gaulle
62 630 Etaples sur mer

Objet :

Contrat de délégation de service public à compter du 1^{er} juin 2018 jusqu'au 31 décembre 2025

Avs sur :

- 1^{er} Modification de la grille tarifaire pour l'année 2019,
- 2^o Modification du calendrier minimum d'ouverture du camping sur l'année,
- 3^o Modification du planning de réalisation des investissements,
- 4^o Présentation du projet de sous-location de la salle polyvalente (stack) pour la saison 2019,
- 5^o Questions diverses

B. Identification du délégataire

SAS ALL LOISIRS
Camping La Pinède - Route Départementale 940 - 62630 ETAPLES/MER

C. Propositions

1^o) Modification de la grille tarifaire pour l'année 2019

Le délégataire présente les tarifs qu'il souhaite appliquer pour l'année 2019. Ceux-ci sont joints en annexe au présent PV accompagnés d'un tableau reprenant les prix appliqués depuis 2018 et les % de variations.
Il est à noter que certains tarifs semblent afficher une très grande hausse mais cela est dû à l'intégration de la taxe de séjour et de la taxe d'ordures ménagères dans ces mêmes tarifs.

2^o) Modification du calendrier minimum d'ouverture du camping sur l'année

Dans le contrat initial, le camping doit être ouvert à minima du 15 mars au 15 novembre. Le service bar-restauration doit être assuré au minimum du 15 avril au 15 octobre.
Le délégataire explique qu'ouvrir au 15 mars n'est pas rentable pour son activité et il est également compliqué pour lui de remettre en eau le camping dans la mesure où il y a encore des flaques de gelées en mars.
La période souhaitée par le délégataire est la suivante : « au minimum du 1^{er} avril au 15 octobre » sachant qu'il aura toute latitude d'élargir cette période pour suivre les événements et les fêtes (anduro, Pâques...).

3°) Modification du planning de réalisation des investissements

Les investissements suivants auraient dû être réalisés au plus tard pour le 31/12/2016,

- Rénovation du bloc sanitaire
- Création d'un plateau multisports

Le délégataire souhaite obtenir un délai jusqu'au 30 juin 2019 pour la création du plateau multisports et jusqu'au 30 juin 2020 pour la rénovation du bloc sanitaire. Le plateau multisports est en cours de réalisation, une partie de la rénovation du bloc sanitaire est prévue en 2019 et le reste en 2020.

Monsieur Leclercq fait un état de tous les investissements qu'il a réalisés depuis le début du contrat de DSP. En décembre 2020, le montant total des investissements s'élèvera à 276 065 Euros HT.

La Ville, de son côté, va investir 30 000 Euros pour le changement des menuiseries de la salle polyvalente (porte d'entrée et dormants) en 2019. Les services techniques vont également prendre en charge les travaux de remplacement des portes extérieures des blocs sanitaires du camping.

4°) Présentation du projet de sous-location de la salle polyvalente (snack) pour la saison 2019

L'article 1 du contrat de DSP stipule que « le délégataire ne pourra pas céder son droit d'occupation ni sous-louer tout ou partie des locaux et espaces sans le consentement écrit de la Commune ».

Le délégataire présente donc son projet de sous-location. L'objectif est de pouvoir ouvrir sur des plus grandes plages horaires le snack. Les conditions du contrat de DSP continueraient d'être respectées : utilisation de produits locaux, animations etc...

Le sous-délégué aurait un statut d'auto-entrepreneur. Monsieur Leclercq précise que la sous-location se ferait à l'année, intégrant donc la gestion de la location de la salle en dehors de la saison estivale 2019.

Les membres de la commission de délégation de service public souhaitent valider le principe de sous-location du snack uniquement pour la période estivale dans un premier temps pour l'année 2019, soit du 15 avril au 15 octobre.

Le Conseil Municipal sera amené à se prononcer sur le principe lors de sa réunion du 6 mars prochain. Le contrat de sous-délégation fera l'objet, quant à lui, d'une délibération du Conseil Municipal lors de sa réunion prévue le 6 avril. Pour ce faire, le délégataire devra transmettre le projet de contrat à la Commune pour le 15 mars 2019 au plus tard.

Monsieur le Maire et Madame Duflos envisagent également de prendre attache auprès d'un conseil juridique afin d'envisager la reprise en gestion de la salle sans que l'économie du contrat de DSP en soit modifiée, le délégataire insistant sur le manque de rentabilité de cet équipement.

5°) Questions diverses

Madame DUFLOS évoque un point relevé par la Chambre Régionale des Comptes lors de son dernier contrôle concernant le versement de la redevance 2015 par le délégataire. Il est apparu que le montant versé a été calculé au prorata du nombre de mois d'exploitation du camping alors que le contrat prévoyait le versement de la redevance sur la totalité de l'année. La Ville a donc perçu 7 000 Euros au lieu de 12 000 Euros. Madame DUFLOS informe les membres de la commission DSP qu'un titre de recettes de 5 000 Euros a été émis à l'encontre du délégataire qui confirme.

0. Décision de la commission de délégation de service public

1° - Modification de la grille tarifaire pour l'année 2019.

Pour : 6
Contre : 0
Abstention : 0

2° - Modification du calendrier annuel minimum d'ouverture du camping sur l'année

Pour : 6
Contre : 0
Abstention : 0

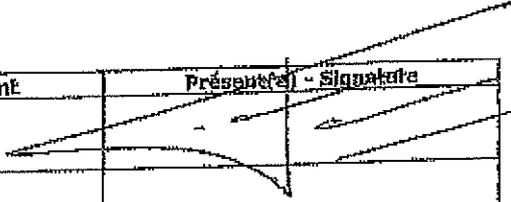
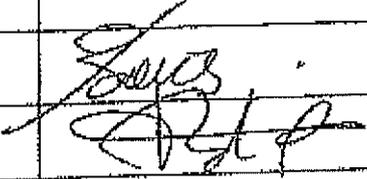
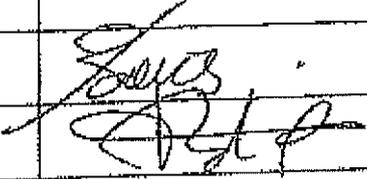
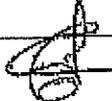
3° - Modification du planning de réalisation des investissements

Pour : 6
Contre : 0
Abstention : 0

4° - Sous-location de la salle polyvalente (snack) pour la saison 2019 soit du 15 avril au 15 octobre 2019.

Pour : 6
Contre : 0
Abstention : 0

Signature des membres présents :

Nom, Prénom	Titulaire ou suppléant	Présence - Signature
Monsieur Philippe FATT	Titulaire	
Monsieur Joël DACHICOURT	Titulaire	
Madame Josiane BOUTOILLE	Titulaire	
Monsieur Lucien BONVOISIN	Titulaire	
Monsieur Jean-Paul HAGNERE	Titulaire	
Madame Maryse MAILLART	Suppléante	
Monsieur Christian RAMET	Suppléant	
Monsieur Jean-Michel GOSSELIN	Suppléant	
Madame Angélique COUSIN	Suppléante	
Monsieur Pascal THIEBAUX	Suppléant	

1

2

3

**DELEGATION DE SERVICE PUBLIC – CAMPING ET SALLE POLYVALENTE « La Pinède
Commission DSP en date du 28 février 2019 à 14 heures**

Etaient présents :

- Monsieur Philippe FAIT, Maire de la Ville d'Étapes/mer,
- Madame Maryse MAILLART, Adjointe au Maire,
- Monsieur Lucien BONVOISIN, Adjoint au Maire,
- Monsieur Jean-Michel GOSSELIN, Adjoint au Maire,
- Madame Josiane BOUTOILLE, Conseillère Municipale,
- Monsieur Pascal THIEBAUX, Conseiller Municipal,
- Madame Isabelle DUFLOS, Directrice Générale des Services Municipaux,
- Monsieur Sébastien BAILLET, Directeur Juridique de la Ville d'Étapes/mer,
- Monsieur Jean-François WITCZAK, Directeur des Services Techniques de la Ville d'Étapes/mer,
- Monsieur Amaury LECLERCQ, Délégué du camping et de la salle polyvalente,
- Madame Linda BOUTILLIER, Chargée du service Marchés Publics de la Ville d'Étapes/mer.

ORDRE DU JOUR :

Avis sur la proposition d'avenant relatif à :

- La modification de la grille tarifaire,
- La période d'ouverture annuelle du camping,
- La modification du planning de réalisation des investissements,
- Le projet de sous-location de la salle polyvalente.
- Divers.

Monsieur THIEBAUX précise à la commission ne pas disposer des comptes rendus de la commission établis postérieurement à la date du 31 janvier 2017.

1°) PROPOSITION DE TARIFS 2019

L'article 18 du contrat de délégation de service public dispose que le délégataire a la possibilité d'augmenter annuellement ses tarifs dans la limite de 2.5 % par an. Au-delà, une délibération du Conseil Municipal de la Ville est nécessaire. Monsieur THIEBAUX soulève, sur la référence de la grille tarifaire des années précédentes, une augmentation anormale des tarifs sur l'exercice 2016-2017 équivalente à 10% malgré les dispositions du contrat de DSP.

Monsieur LECLERCQ justifie l'apparente augmentation des tarifs, sur la période 2016-2017 par l'ajout de prestations payantes notamment l'intégration dans les tarifs du prix du jeton de douche qui était auparavant facturé en tarif distinct de celui de la location. Monsieur le Maire et Madame DUFLOS confirment les éléments précisés par Monsieur LECLERCQ. Au regard de ces explications, Monsieur THIEBAUX indique qu'effectivement, la clause relative à l'augmentation maximum semble avoir été respectée et il constate que le délégataire a répondu en quasi-totalité aux dispositions contractuelles préétablies. A l'avenir, il souhaiterait que toutes ces précisions soient soulignées au préalable de manière à ce que la commission puisse prendre ses décisions en toute connaissance de cause.

Monsieur le Maire insiste sur le respect des dispositions contractuelles de la DSP par Monsieur Leclercq. Ce constat est notamment confirmé par un contrôle in situ au cours de l'été 2018. Lors de ce

contrôle, il est apparu que Monsieur LECLERCQ proposait des prestations de qualité à destination de la clientèle touristique.

Monsieur LECLERCQ précise, sur le projet de tarifs 2019, l'instauration d'une « assurance annulation facultative » à hauteur de 3,5% du prix de la location ainsi que la facturation des frais de dossier « VACAF » pour un coût forfaitaire de 15 euros. Monsieur LECLERCQ précise qu'en 2018, il a eu 10 séjours « VACAF ».

Monsieur LECLERCQ souligne également, en référence au positionnement de l'offre, comme établi aux articles 8 et suivants du contrat DSP, une adaptation tarifaire à la clientèle anglaise, demanderesse en « hors-saison » notamment sur les mois de Mai, Juin et Septembre ; clientèle en développement par le jeu de divers moyens de promotion dont le réseau « Pitchup ».

Monsieur LECLERCQ justifie également l'augmentation tarifaire par l'augmentation de certaines charges de fonctionnement dont les taxes de séjours, d'enlèvement des ordures ménagères. Il insiste sur la difficulté à venir concernant le traitement des déchets verts. Il a, sur ce point, entamé une négociation avec le prestataire VEOLIA laissant augurer un surcoût à intégrer dans les charges du camping.

La Commission accepte à l'unanimité le projet d'avenant sur les tarifs.

II°) PERIODE D'OUVERTURE ANNUELLE DU CAMPING

Dans le contrat initial, le camping doit être ouvert à minima du 15 mars au 15 novembre. Monsieur LECLERCQ sollicite une adaptation de la période d'ouverture justifiant la difficulté d'une ouverture au mois de Mars, contraintes par le risque de gel mais également, en termes de charges de fonctionnement considérant la fréquentation basse en cette période. Pour exemple, entre le 15 et le 30 mars 2018, seulement 14 nuitées ont été vendues. Au regard de ces arguments, Monsieur LECLERCQ soumet à l'avis de la commission une ouverture minimum du camping du 1^{er} avril au 15 octobre sachant qu'il aura toute latitude d'élargir cette période pour suivre les événements et le calendrier des fêtes (Enduro, Pâques...).

Monsieur LECLERCQ précise que le camping accepte 12 300 nuitées annuelles avec une fréquentation du public étranger à hauteur de 30%. Il précise que la signalétique en place actuellement, notamment en centre-ville, oblige les esportants à utiliser un parcours via la gare alors qu'une redirection via le port serait plus adaptée notamment pour les caravanes.

La Commission accepte à l'unanimité le projet d'avenant sur la période d'ouverture annuelle du camping.

III°) MODIFICATION DU PLANNING DE REALISATION DES INVESTISSEMENTS

Madame DUFLOS Interpelle Monsieur LECLERCQ sur l'aménagement en cours du plateau multisports qui se situerait en « espaces boisés classés » en référence au permis d'aménager tel qu'établi et mentionné à l'article 5 du contrat de DSP.

Monsieur LECLERCQ confirme aménager cet équipement en « zone naturelle » classée en secteur « Nta » au Plan local d'urbanisme.

Monsieur le Maire conclut à la nécessité d'une visite in situ afin de confirmer, sur la référence de la réglementation opposable, la faisabilité de cet ouvrage.

Monsieur LECLERCQ fait état des divers investissements, comme suit :

- ⊙ Investissements réalisés au 31/12/2018 à hauteur de 206 148,00 EUROS HT
- ⊙ Investissements à réaliser au 31/03/2019 à hauteur de 39 937,00 EUROS HT (plateau multisports)
- ⊙ Investissements à réaliser sur les exercices 2019 et 2020 (sanitaires) à hauteur de 30 000,00 EUROS HT (15 000,00 par exercice)

Le montant total des investissements s'établira à 276 085,00 euros HT.

Le délégué souhaite donc que le planning prévisionnel d'investissements soit revu de la façon suivante :

- Création du plateau multisport au plus tard pour le 30 juin 2019.
- Rénovation du bloc sanitaire au plus tard pour le 31 décembre 2020.

Monsieur THIEBAUX souligne le respect des engagements contractuellement préétablis.

Madame DUFLOS précise, en référence à l'article 14 du contrat de DSP, le manquement du délégataire au titre du respect du planning initialement convenu.

Madame DUFLOS confirme ce qui avait été annoncé antérieurement au délégataire à savoir, un investissement de 30 000 Euros pour le changement des menuiseries (Porte d'entrée et dormants) de la salle polyvalente en 2019. Les services techniques vont également prendre en charge les travaux de remplacement des portes extérieures des blocs sanitaires du Camping.

La Commission accepte le projet d'avenant sur le planning de réalisation des investissements.

IV) PROJET DE SOUS-LOCATION DE LA SALLE POLYVALENTE

Monsieur le Maire rappelle l'exigence, reprise dans l'article 17.2 du contrat de DSP, de l'ouverture d'un service bar-restauration « au minimum du 15 avril au 15 octobre ». Monsieur le Maire souligne que cet élément a conforté le choix, par le délégant, du délégataire en connaissance de sa proposition convenue dans son acte de candidature.

Monsieur LECLERCQ mentionne les difficultés, en référence des charges de fonctionnement attachées, de la rentabilité de l'exploitation de cet établissement. Au regard de ces éléments, il soumet à la Commission le projet d'un contrat de « location-gérance ». Cette possibilité est prévue dans l'article 1 du contrat de DSP mais doit faire l'objet d'un consentement exprès de la Commune. Monsieur LECLERCQ précise que cette « location-gérance » se ferait non pas uniquement pendant la période estivale mais de manière annuelle. Le service de « bar-restauration » serait donc ouvert sur la totalité de l'année. Monsieur LECLERCQ précise également que les modalités de « location-gérance » continueraient de respecter les clauses du contrat initial de DSP notamment concernant l'ouverture à la location de la salle à destination de cérémonies et festivités privées.

Monsieur THIEBAUX souligne la difficulté d'une sous-traitance sur l'exigence de la location de la salle polyvalente à destination de cérémonies et festivités privées. Sur la mention de l'article 27 b) du contrat DSP, Monsieur THIEBAUX regrette, si le projet est accepté, l'absence de recettes au profit du délégant.

Il pense, au regard des difficultés d'exploitation mentionnées par le délégataire, qu'il serait préférable d'envisager l'exploitation en régie, hors période d'ouverture du service de bar-restauration, de la salle polyvalente par la Commune d'Étaples/mer.

Madame DUFLOS mentionne l'avis de la Commission établi en 2017 confirmant cette demande ; cependant difficilement opposable juridiquement en connaissance de l'économie du contrat DSP. L'article 2 du contrat stipule en effet en objet que « le contrat porte sur le développement et la gestion du camping et de la salle polyvalente associée » (mention étant faite dans le contrat DSP, en préambule, que « la salle polyvalente de la "Pinède" contiguë est destinée à l'accueil des clients du camping ; la gestion conjointe de la salle polyvalente snack-bar restauration et de l'hébergement étant essentielle au développement et bon fonctionnement du site... »).

Monsieur THIEBAUX précise qu'il convient de vérifier la procédure du « classement 3 étoiles » du camping notamment motivée par ce service bar-restauration.

Monsieur le Maire conclut à la nécessaire expertise juridique en concertation avec les services de l'Etat sur le projet d'une exploitation, en régie, hors période d'ouverture du service de bar-restauration, de la salle polyvalente.

La Commission accepte, sur le principe, le projet de « location-gérance » pour la période allant du 15 avril au 15 octobre 2019.

Il est demandé au délégataire de soumettre, pour le 15 mars au plus tard, à l'avis du délégant le projet de « contrat de location-gérance » qui sera ensuite soumis à l'avis du Conseil municipal.

V°) DIVERS

1°) VERSEMENT DE LA PART FIXE ATTACHEE A L'EXERCICE 2015

Madame DUFLOS rappelle les conclusions de la CRC relevant que « La redevance versée à la Commune se compose d'une part fixe et d'une part variable... La part fixe est de 12 000 Euros par an, aucune exception n'étant prévue au contrat pour l'année 2015. Or, le délégataire n'a payé que 7 000.00 Euros cette année-là. Un tel montant aurait pu être justifié par un calcul au prorata, la

camping n'ayant ouvert que le 1^{er} juin, mais le candidat avait explicitement indiqué, au stade de la mise en concurrence, qu'il avait « retenu dès 2015 une part fixe de 12 000 €uros, non proratisée aux mois de fonctionnement ... Le même engagement était confirmé par son compte d'exploitation prévisionnel. La redevance a donc été indûment minorée de 5 000,00 €uros par rapport à la somme revenant de droit à la collectivité. »

Madame DUFLOS informe les membres que Monsieur LECLERCQ a reçu un titre de recette de 5 000,00 €uros. Sur le visa de l'article 28 du contrat, Monsieur LECLERCQ reconnaît la charge financière à intervenir du paiement de la partie de la redevance non versée. Il soulève cependant le coût de la charge de la fiscalité portée à défaut, à hauteur de 900,00 euros, sur le résultat de l'exercice 2015 méconnaissant cette charge de fonctionnement. Sur ce point, il va prendre contact avec son expert-comptable.

2°) SURCONSUMMATION EN EAU POTABLE - AVARIES DU RESEAU DE DISTRIBUTION D'EAU POTABLE

Monsieur LECLERCQ fait état des difficultés rencontrées sur les dysfonctionnements du réseau de distribution d'eau potable qui entraînent aujourd'hui une facturation supplémentaire d'un montant de 32 000,00 euros TTC. Il relève la saisine, en cas sens, du délégant en date du mois d'octobre 2016 ; une intervention ayant été diligentée le 08 juin 2017.

Monsieur LECLERCQ regrette les difficultés d'ordre financier et personnel relevées dans cette affaire et relève les dispositions de l'article 15 du contrat DSP mentionnant « qu'en cas d'avarie sur le réseau principal de distribution d'eau à charge du délégant, le délégant prendra en charge financièrement la consommation depuis la constatation de l'avarie jusqu'à la réparation de l'avarie. »

Monsieur le Maire, sur les échanges établis au sein de la Commission demande la production de justificatifs de paiement, la précision financière de l'avarie...Il conclut à la nécessité d'une réunion technique dédiée. Madame DUFLOS demande à Monsieur LECLERCQ une saisine officielle de la Commune, par courrier faisant état des factures acquittées par le délégataire et du montant sollicité auprès de la Commune d'Étaples/mer au titre du remboursement des consommations consécutives aux fuites d'eau sur le réseau principal.

TARIFS 2019		Du 30/01 au 12/04 et du 01/10 au 15/11	Du 13/04 au 05/07 et du 31/08 au 30/09	Du 06/07 au 27/07	Du 28/07 au 30/08	
		EMPLACEMENT DE PASSAGE (forfait nuitée) emplacement et 1 véhicule inclus Taxe de séjour en supplément 0,20€ par nuit et par personne		Nature : 1 personne	11,25 €	12,85 €
Nature 2 pers	14,95 €			18,20 €	20,30 €	21,40 €
Confort 2 pers électricité 6A	19,00 €			22,50 €	24,50 €	25,50 €
Personne supplémentaire + 7 ans	3,70€			5,30 €	6,40 €	6,40 €
Bébé - 7 ans (gratuit - 2ans)	2,60€			4,25 €	5,30 €	5,30€
Tente supplémentaire	2,15€			2,15€	2,50€	2,50€
2 ^{ème} véhicule ou remorque	2,30€					
Animal	2,30€			2,30€	2,50€	2,50€
Garage nuit	6,00 €	10,00 €	16,00 €	16,00 €		
CAMPING-CAR (forfait journalier) Eau, électricité et vidange incluse	2 personnes	19,00 €	20,30 €	21,40 €	23,50 €	
	Arrêt forfait vidange	4,70 €				
Locatifs atypiques						
ROULOTTE	2 personnes, à la nuitée	44,50 €	48,50 €	65,00 €	75,00 €	
CAMPETOILE	2 personnes, à la nuitée	38,00 €	45,00 €	49,00 €	49,00 €	
TINY 2 nuits minimum	2 personnes	118,00 €	130,00 €	200	200	
	Nuitée supplémentaire (2 personnes)	59,00 €	65,00 €	100,00 €	100,00 €	
	Semaine 2 pers	335,00 €	399,00 €	599,00 €	599,00 €	
Locatifs Mobil-home 2 chambres ou 3 chambres						
LOCATION MOBI-HOME 2 nuits minimum	2 nuits (1-2 personnes)	118,00 €	130,00 €	200,00 €	200,00 €	
	Nuitée supplémentaire (2 personnes)	59,00 €	65,00 €	100,00 €	100,00 €	
	2 nuits (3-4 personnes)	130,00 €	140,00 €	230,00 €	230,00 €	
	Nuitée supplémentaire (3-4 personnes)	65,00 €	70,00 €	115,00 €	115,00 €	

	2 nuits (3-6 personnes)	145,00 €	159,00 €	260,00 €	260,00 €
	Nuitée supplémentaire (3-6 personnes)	73,00 €	79,50 €	130,00 €	130,00 €
LOCATION MOBIL-HOME à la semaine	Semaine 1-4 pers max	335,00 €	399,00 €	599,00 €	599,00 €
	Semaine 5-6 pers max	370,00 €	499,00 €	660,00 €	660,00 €
	Animal en locatif	3.15 € la nuitée ou 21€ la semaine en mobil-home animaux non acceptés atypique			
	Caution locatif	200€			
	Vente de draps jetable ou location de draps	8€ draps simple 10€ draps double			
	Forfait ménage	35,00 €			
SERVICES	Jeton machine à laver	5.30€			
	Jeton sèche linge	3.20€			
	Jeton douche extérieur	2.65€			
	Wifi	Gratuit			
	Frais de dossier et réservation sur internet	5,00 €			
	Visiteur**	2€	2.5€	3€	3€
	Assurance annulation facultative	3,5% du séjour			
	Frais de dossier VACAF	15€			

** Les visiteurs paient un droit d'entrée au-delà de 2 heures de visite dans le camping

La taxe de séjour est comprise dans le tarif

Le gestionnaire peut effectuer des promotions à tout moment de l'année pour optimiser le taux de remplissage et le chiffre d'affaire



Camping La Pinède
 Route Départementale 940
 62630 Étaples-sur-Mer
 03 21 94 35 75
 lapinede.etaples@gmail.com

www.camping-lapinede-etaples.fr

TARIFS 2019

TARIFS TTC

Emplacements caravanes 6A	
Forfait 3 mois : 1 caravane, 1 voiture, 6 pers	1210 €
Forfait 6 mois : 1 caravane, 1 voiture, 6 pers	1630 €
Résidents en caravane 10 A	
Forfait 1 an : 1 caravane, 1 voiture, 6 pers	2115 €
Parking hivernal (Charge-mor)	arbitré
Électricité en sus, 10Amp	au compteur
Résidents en Mobil-home	
Parcelle inférieure à 150 m ²	2405 €
Parcelle comprise entre 151 et 200 m ²	2584 €
Parcelle supérieure à 201 m ²	2917 €
Eau	6 €/m ³
Électricité 10 A ou 16 A	0,21 € le kWh
Participation œuvre ménagère	comprise dans le forfait
Taxe de séjour forfaitaire	comprise dans le forfait
Personne supplémentaire, taxe de séjour incluse	3,50 € par nuitée
Animal sur parcelle	2,20 €
Forfait animal annuel	50 €
Véhicule supplémentaire sur parcelle par nuitée	2,50 €
Forfait annuel véhicules supplémentaires	50 €
Forfait 1 tente de parcelle	20 €
Forfait annuel tente de parcelle	180 €
Autres prestations	40 €/h
Installation de Mobil-home	1500 €

S.A.S. All Lohais - Camping La Pinède 841 513 183 RCS Boulogne-sur-Mer

	2015 / 2016	2017	2018	2019 Max	2019 rebut
Salle					
Accès Cuisine					
Tarif grand Public					
Épave					
Extérieur					
Tarif Association					
Tarif Association					
Épave					
Sans accès cuisine					
Grand public					
Association Epave					
Association Ext					
Fait mariage					
1 jour	255,00 €	261,30 €	267,91 €	274,61 €	274,00 €
2 jours	408,00 €	418,20 €	428,65 €	439,37 €	439,00 €
1 jour	341,00 €	349,53 €	358,28 €	367,22 €	367,00 €
2 jours	612,00 €	627,90 €	642,98 €	658,06 €	659,00 €
Mariage	130,00 €	138,25 €	146,58 €	154,90 €	154,00 €
Réception	265,00 €	277,63 €	290,42 €	303,36 €	303,00 €
Mariage	80,00 €	84,80 €	89,64 €	94,51 €	94,00 €
Mariage	285,00 €	292,43 €	299,49 €	306,91 €	306,00 €
Épave	440,00 €	451,00 €	462,23 €	473,63 €	473,00 €
Mariage	30,00 €	31,50 €	33,04 €	34,61 €	34,00 €
1 jour	220,00 €	225,50 €	231,14 €	236,92 €	236,00 €
2 jours	360,00 €	368,00 €	376,23 €	384,69 €	387,00 €
Association Epave					
Association Ext	120,00 €	128,00 €	136,00 €	144,00 €	143,00 €
Fait mariage	55,00 €	58,38 €	61,75 €	65,13 €	65,00 €

Les activités et prix pour les épaves sont détaillées au regard du port de rattachement de la salle.

AVENANT N°1

Au contrat de délégation de service public
Camping et salle polyvalente « La Pinède » - Etaples/mer



Désignation des parties :

Entre :

D'une part, la Commune d'Étaples/mer, Hôtel de Ville, Place du Général de Gaulle, BP 119, 62630 ETAPLES/MER, représentée par son Maire en exercice, Monsieur Philippe FAYT, dûment habilité aux fins présentées par délibérations du Conseil Municipal en date du 4 avril 2014, du 16 juin 2014 et du 2 décembre 2014, ci-après dénommée « La COMMUNE »,

Et

D'autre part, la SAS All Loisirs ayant son siège social au Camping de La Pinède, Route Départementale 940, 62630 ETAPLES/MER représentée par son Président Monsieur Amaury LECLERCQ-LÉSAGE, ci-après dénommé « Le DÉLÉGATAIRE ».

Il a été convenu ce qui suit :

PREAMBULE

Par délibération en date du 16 octobre 2014, le Conseil Municipal de La COMMUNE s'est prononcé favorablement sur la mise en place d'une délégation de service public, par affermage, du « Camping Municipal de la Pinède et de la Salle Polyvalente de la Pinède ».

A l'issue de la procédure et par une nouvelle délibération en date du 30 avril 2015, le Conseil Municipal de La COMMUNE a approuvé le choix de la SAS ALL LOISIRS en tant que DÉLEGATAIRE du service public « Camping Municipal de la Pinède et salle polyvalente de la Pinède » et validé les termes de la convention de délégation de service public en autorisant le Maire à la signer.

La délégation de service public a été conclue pour une durée de 10 ans et 7 mois à compter du 1^{er} juin 2015. Elle prendra fin le 31 décembre 2025.

L'exécution du contrat a mis en lumière la nécessité de réajustement de divers points (planning de réalisation des investissements, calendrier d'ouverture). Il fait donc l'objet d'un premier avenant.

La Commission de Délégation de Service Public réunie le 27 février 2019 à 14 heures a émis un avis favorable sur ce premier avenant.

Ceci ayant été exposé, il a été convenu ce qui suit :

Article 1 : OBJET DE L'AVENANT

I) LE PLANNING DE REALISATION DES INVESTISSEMENTS

Le contrat initial prévoit, entre autres, la réalisation des investissements suivants pour le 31 décembre 2016.

- Création d'un plateau multisports,
- Rénovation du bloc sanitaire.

Le présent avenant porte les nouveaux délais suivants :

- Le 30 juin 2019 pour la création du plateau multisports,
- Le 31 décembre 2020 pour la rénovation du bloc sanitaire.

II) MODIFICATION DU CALENDRIER MINIMUM D'OUVERTURE DU CAMPING SUR L'ANNEE

Le contrat initial prévoit que « Le camping devra être ouvert au minimum du 15 mars au 15 novembre. Le délégataire est autorisé, sans formalité, à fonctionner sur une période plus longue, éventuellement pour une partie de la clientèle (résidents, locatifs). Le bureau devra être ouvert 7 jours sur 7 aux horaires usuels dans la profession y compris les jours fériés ».

Le présent avenant remplace ce paragraphe du contrat par les termes suivants :

« Le camping devra être ouvert au minimum du 1^{er} avril au 15 octobre. Le délégataire est autorisé, sans formalité, à fonctionner sur une période plus longue, éventuellement pour une partie de la clientèle (résidents, locatifs). Le bureau devra être ouvert 7 jours sur 7 aux horaires usuels dans la profession y compris les jours fériés ».

Article 2 : EXECUTION ET DISPOSITIONS ANTERIEURES

Le présent avenant entrera en vigueur dès sa notification au Délégué et respect des formalités nécessaires pour le rendre exécutoire.

Toutes les dispositions antérieures non explicitement modifiées restent en vigueur dans les conditions d'exécution prévues dans le contrat initial.

Fait à Etaples/mer, le 29/03/2019

Lu et approuvé

Lu et approuvé

Le DELEGATAIRE,

La SAS ALL LOISIRS

Monsieur Amaury LECIERCQ - Le SAS

~~SAS ALL LOISIRS
CAMPING DE LA PINEDE
RD 940 - 62630 ETAPLES
03.21.94.35.75~~

811 513 188 RCS BOULOGNE SUR MER

Pour La COMMUNE,
Le Maire,

Philippe FAIT



ANNEXE D

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**

GROUPE DE TRAVAIL « PORT DE PLAISANCE - EQUILIBRE BUDGETAIRE »

Date de la réunion : 05/11/2019

Acteurs identifiés :

- Membres du conseil municipal intéressés
- Techniciens de la Ville
- Président de l'Association des Plaisanciers
- Réseau des Ports
- Département du Pas-de-Calais

Contexte :

Depuis l'année 2013, l'équilibre du budget annexe du port de plaisance est fragile.

En 2010, 217 anneaux étaient loués contre 150 en 2019, engendrant une baisse constante des recettes d'année en année.

Malgré la diminution des frais de personnel liée à un départ à la retraite non remplacé au 31/12/2017 et des dépenses maîtrisées, l'équilibre n'est pas atteint d'autant moins face à la nécessité d'investir dans de nouveaux pontons.

Pour la première fois en 2016, puis une seconde fois en 2018, la commune doit verser une subvention d'équilibre à ce budget annexe (d'un montant de 72 226 € en 2016 et de 63 280 € en 2018).

L'une des trois recommandations faites par la Chambre Régionale des Comptes dans le cadre de son contrôle de l'année 2018 est de « procéder à une analyse du plan de financement du budget annexe du port de plaisance, afin de déterminer les conditions nécessaires pour assurer son équilibre ».

1/ Les Chiffres

A/ BUDGET - EXCEDENT/DEFICIT / Evolution de 2012 à 2018

SECTION Fonctionnement :

Années	2012	2013	2014	2015	2016*	2017	2018*
Résultats	9 000	-28 500	-22 000	21 100	44 000	-34 000	4 100

SECTION Investissement :

Années	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Résultats	3 500	3 100	-44 700	-29 000	-36 000	4 600	-47 000

DEUX SECTIONS confondues :

Années	2012	2013	2014	2015	2016*	2017	2018*
Résultats	12 500	-25 400	-66 700	-7 900	8 000	-29 400	-42 900

*Versement d'une subvention d'équilibre

Pour information, le montant des dépenses de fonctionnement incompressibles s'établit comme suit (année de référence : 2018) :

Nature de la dépense	Montant en euros
EDF	20 000
Telecom	1 500
Logiciel	1 800
Assurances	3 000
Adhésion Réseaux des Ports	6 000
Redevance Port (payée au Dpt)	18 000
012- Frais de personnel	40 000
Intérêts	20 000
Dotations aux amortissements	60 000
Total hors dot. aux amort. :	110 300
Total :	170 000

Les recettes de fonctionnement actuelles s'élevant à environ 130 000 €, le déficit de fonctionnement est constaté d'avance. Pallier à l'entretien courant, les pannes éventuelles, les menus achats... signifie accentuer ce déficit.

Seul l'autofinancement généré par les dotations aux amortissements permet de financer l'investissement.

B/ Evolution de 2012 à 2018 du nombre d'anneaux loués

Voir annexes n°1 et 1bis

Années	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Nb d'anneaux loués	220	209	219	220	203	196	163	150

NB : en moyenne, recette de location d'un anneau : 660 €

C/ Etat des investissements de 2012 à 2018

Voir Annexe n°2

2/ Tendances nationales et Atouts/Faiblesses de l'infrastructure

A/ Tendances nationales

Au Nord de Brest, l'accès aux ports de plaisance est considéré comme difficile. A cela s'ajoutent les vents fréquents, le trafic important, une mer souvent agitée et un climat peu clément. De plus en plus, les usagers privilégient la location à l'achat (la location est très répandue dans le sud).

Les plaisanciers constituent aujourd'hui une population vieillissante et cette activité ne semble plus être aussi « tendance » qu'auparavant (contrairement au camping-car par exemple).

B/ Atouts/Faiblesses de l'infrastructure

Les usagers du port de plaisance d'Etaples-sur-mer sont constitués à plus de 50 % de locaux (la ville et ses environs). Voir Annexe n°3

ATOUTS	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">• Port de plaisance implanté en ville• Commerces à proximité, aire de carénage, magasin d'accastillage, offres de transport (train, bus...)• Cadre magnifique de la Baie de Canche/Réserve naturelle : « PORT NATURE »• Accueil de grands bateaux depuis l'extension• Personnels à l'écoute, très disponibles	<ul style="list-style-type: none">• Port à marées engendrant des contraintes horaires• Accostage/appareillage ressenti comme difficile et nécessitant parfois un apprentissage (cf annexe n°4)• Les opérations de dragage ont un effet à très court terme• Horaires d'ouverture de la Capitainerie ?

<ul style="list-style-type: none"> • Animations par le Club Nautique Etaplois • Détention du « Pavillon Bleu » et des 3 étoiles des « Gold Anchors » • Equipement qui fait l'objet de promotion dans tous les guides des ports de plaisance : guide marine, bloc marine, almanach du marin breton, guide des officiers de port... 	<ul style="list-style-type: none"> • Carence en services proposés (cours, accompagnement individualisé...) ? • Petite délinquance (jets de galets de gablon ou de coquilles Saint-Jacques)
--	--

METHODOLOGIE PROPOSEE :

1/ Echanges sur l'analyse des chiffres présentés ci-dessus et les atouts/faiblesses identifiés

2/ Identification des causes du problème

- ✓ Coût général d'un bateau (frais d'entretien, prix de l'essence en hausse...) qui s'avère élevé d'autant plus devant le nombre de sorties possibles
- ✓ Quotas de pêche/raréfaction du poisson
- ✓ Tirant d'eau limité (1.20 m), tous les types de bateau ne peuvent donc pas être accueillis
- ✓ Pour les petits bateaux, possibilité de stationner à Stella/Merlimont/Berck et Fort Mahon
- ✓ Port réputé difficile d'accès
- ✓ Nombreux contrôles AFFMAR/CRS qui durent entre 45 minutes et 1h alors que le temps de sortie est de 2h30 en moyenne
- ✓ Peu de services proposés (cours, accompagnement individualisé,)

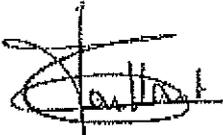
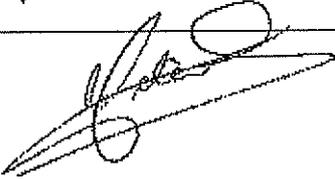
3/ Quelles solutions ?

- ✓ Proposer une plate-forme permettant la colocation
- ✓ Proposer un service de locations de bateaux
- ✓ Installation d'un « bateau-restaurant », concept d'une « nuit sur l'eau »
- ✓ Espace de coworking installé dans un catamaran...

Les membres du groupe de travail s'entendent pour, en tout premier lieux :

- Mettre en place un véritable plan de communication
- Distribuer des kits de communication auprès des plaisanciers des autres ports de plaisance.

GT « Port de Plaisance » du 05/11/19

NOM PRENOM	SIGNATURE
Rigaux Francis	
Logie Sylvie Association regionale des ports de plaisance de Hauts de France	
Olivier IMBERT PORT DE PLAISANCE	
CAFFET Frederic Adjoint au Maire	
MAILLART Annyse Adjointe	
LE ROY Francis Conseiller Municipal	
Francis GRAVET conseiller municipal	
YVÉE EDOUARD conseiller municipal	
BUCHART Georges	
THIEBAUX Pascal	

Jean Pierre LAPOUZE

~~ff~~

Pierre RAMEY

~~ff~~
ff

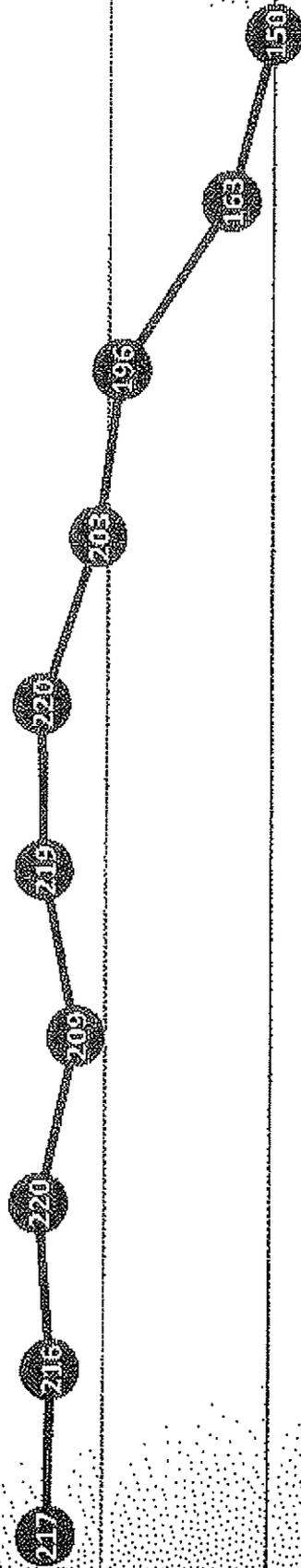
Pascal DUFLOS

~~ff~~
ff

Duflos Isabelle

~~ff~~
ff

PORT DE PLAISANCE



2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

PORT DE PLAISANCE D'ETAPLES/MER

Annexe n° 1 bis

		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
	TOTAL	217	216	220	209	219	220	203	196	169		TOTAL
	Voilier					88	93	78	75	70		Volliers
	Moteur					131	127	125	121	99		Moteurs
<=5m	TOTAL	57	58	59	56	41	38	39	32	29	0	Bord de talus
TOTAL B DE TALUS		57	58	59	56	63	61	64	63	48	0	
moins de 5m	TOTAL	9	8	10	8	8	4	1	0	1	0	Entre cat-way
de 5,01 à 6m	TOTAL					41	41	29	29	39	0	
de 6,01m à 7m	TOTAL	130	129	130	127	64	67	62	57	47	0	
de 7,01m à 8m	TOTAL					25	26	26	24	25	0	
de 8,01m à 9m	TOTAL	9	9	6	6	5	10	10	10	9	0	
de 9,01 à 10m	TOTAL	10	10	12	9	9	8	9	10	12	0	
de 10,01 à 11m	TOTAL	0	0	1	1	1	1	0	1	1	0	
de 11,01m à 12m	TOTAL	1	1	1	2	0	0	0	1	1	0	
plus de 12m	TOTAL	1	1	1	0	2	2	2	0	0	0	

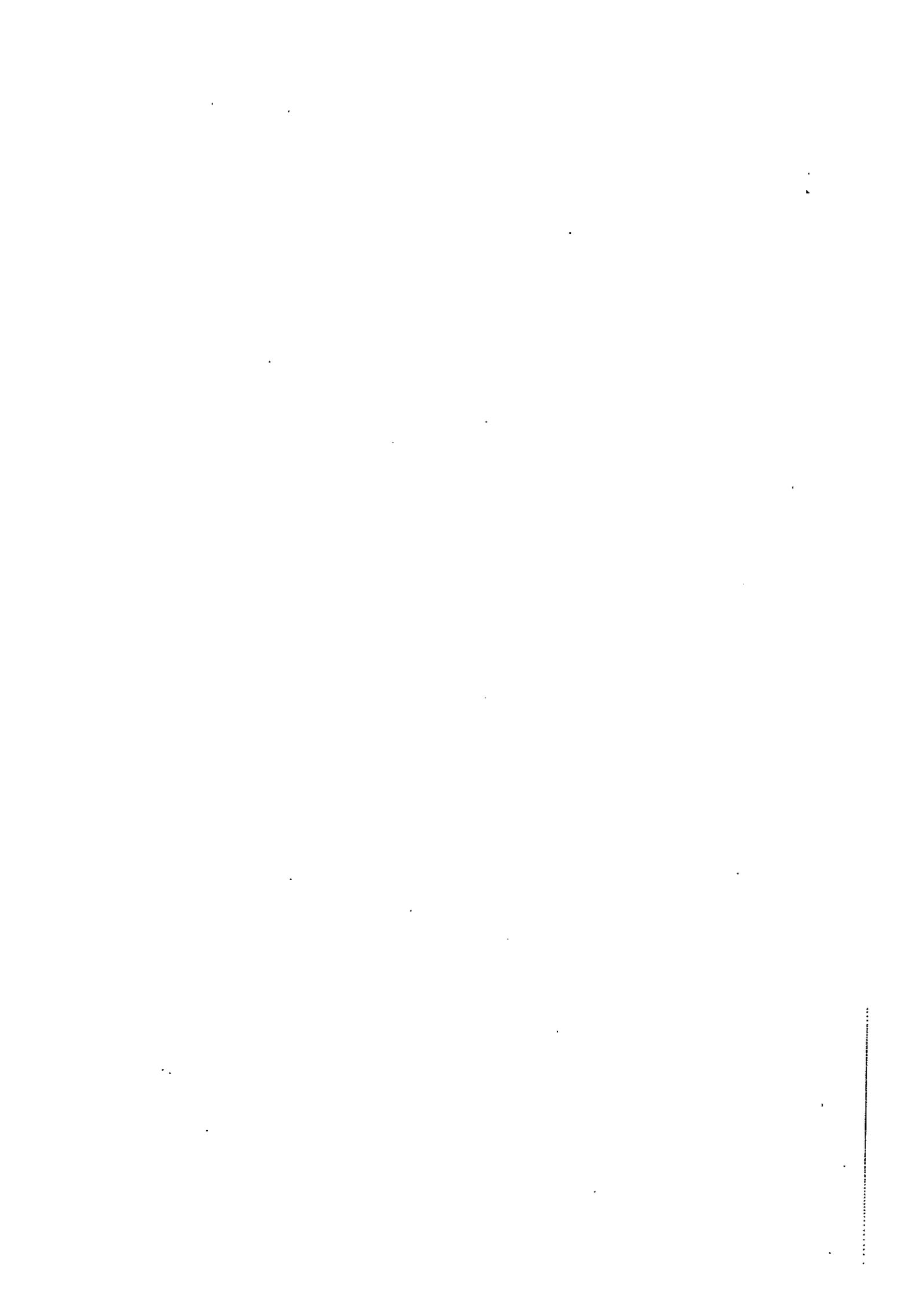
Analyses:

forte baisse de la fréquentation du port essentiellement sur les bateaux moteurs de petite taille de moins de 7 mètres.
Moins de départ des voiliers que des bateaux moteurs. (Prix de l'essence?)

Les bateaux de petite taille ont plus déserté le port que les bateaux de grande taille: ils appartiennent à des plaisanciers de faibles ressources dont l'intérêt est d'aller pêcher. Les quotas de pêche (0 bar/an) n'ont pas aidé à les retenir.

Les petits bateaux sont plus faciles à revendre en cas de problèmes de budget dans la famille.

Les petits bateaux appartiennent surtout aux personnes plus âgées. Il existe une désaffection des jeunes adultes pour devenir propriétaire d'un bateau. Ils préfèrent sans doute louer des bateaux vers d'autres destinations plus ensoleillées.



Annexe N°2

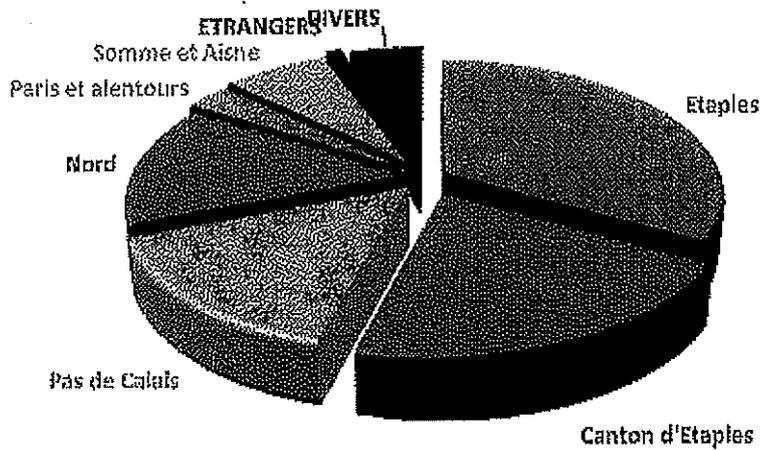
TRAVAUX D'INVESTISSEMENT AU PORT DE PLAISANCE

ANNEES	NATURE DE L'INVESTISSEMENT	MONTANTS TTC	Totaux annuels
2011	Acquisition bateau Sirius	58 347 €	58 347 €
2012	Acquisition chariot hydraulique	53 912 €	53 912 €
2013	Groupe de pompage	7 870 €	
	Etudes/fras préliminaires Extension Capitainerie	7 591 €	15 461 €
2014	Etudes/fras préliminaires Extension Capitainerie	2 902 €	
	Matériels de sécurité	455 €	3 357 €
2015	Pose clôture Capitainerie	1 392 €	
	Transformateur	2 580 €	
	Installation de 10 bornes lumineuses	6 492 €	
	Antenne omnidirectionnelle	1 119 €	
	Nettoyeur haute pression	1 187 €	11 378 €
2016	Radio VHF fixe	598 €	598 €
2017	Vidéoprojecteur	319 €	
	Gabion	5 778 €	
	Mise aux normes électriques	18 007 €	
	Marquage au sol	2 633 €	
	Projecteur sol led	2 510 €	
	Menuiserie pour travaux Port	2 835 €	
	Menuiserie pour réfection pontons	12 408 €	45 491 €
2018	Chariot d'armement	556 €	556 €
2019	Pontons flottants	80 208 €	80 208 €
	TOTAUX	138230,32	138230,32

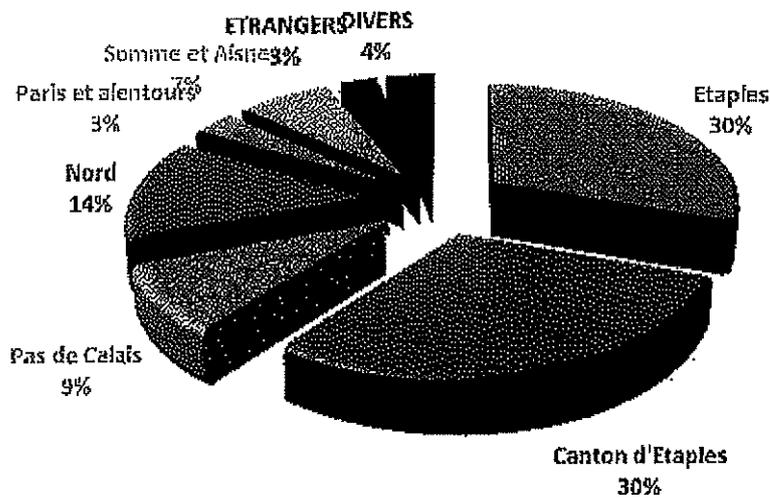
PROVENANCE DES PLAISANCIERS ETAPLOIS

	2016 en %	Nbre	2019 en %	Nbre
Etaples	31	57	33%	55
Canton d'Etaples	31	57	21%	35
Pas de Calais	9	17	15%	25
Nord	14	26	15%	24
Paris et alentours	3	6	3%	5
Somme et Aisne	7	13	7%	11
ETRANGERS	3	5	1%	2
DIVERS	4	7	5%	9
	100,00	188	100%	166

2019 EN %



PROVENANCE DES PLAISANCIERS EN 2016





BONNE GESTION et GOUVERNANCE :
ATTENTES des USAGERS et PRATIQUES des PORTS

29 Mars 2012

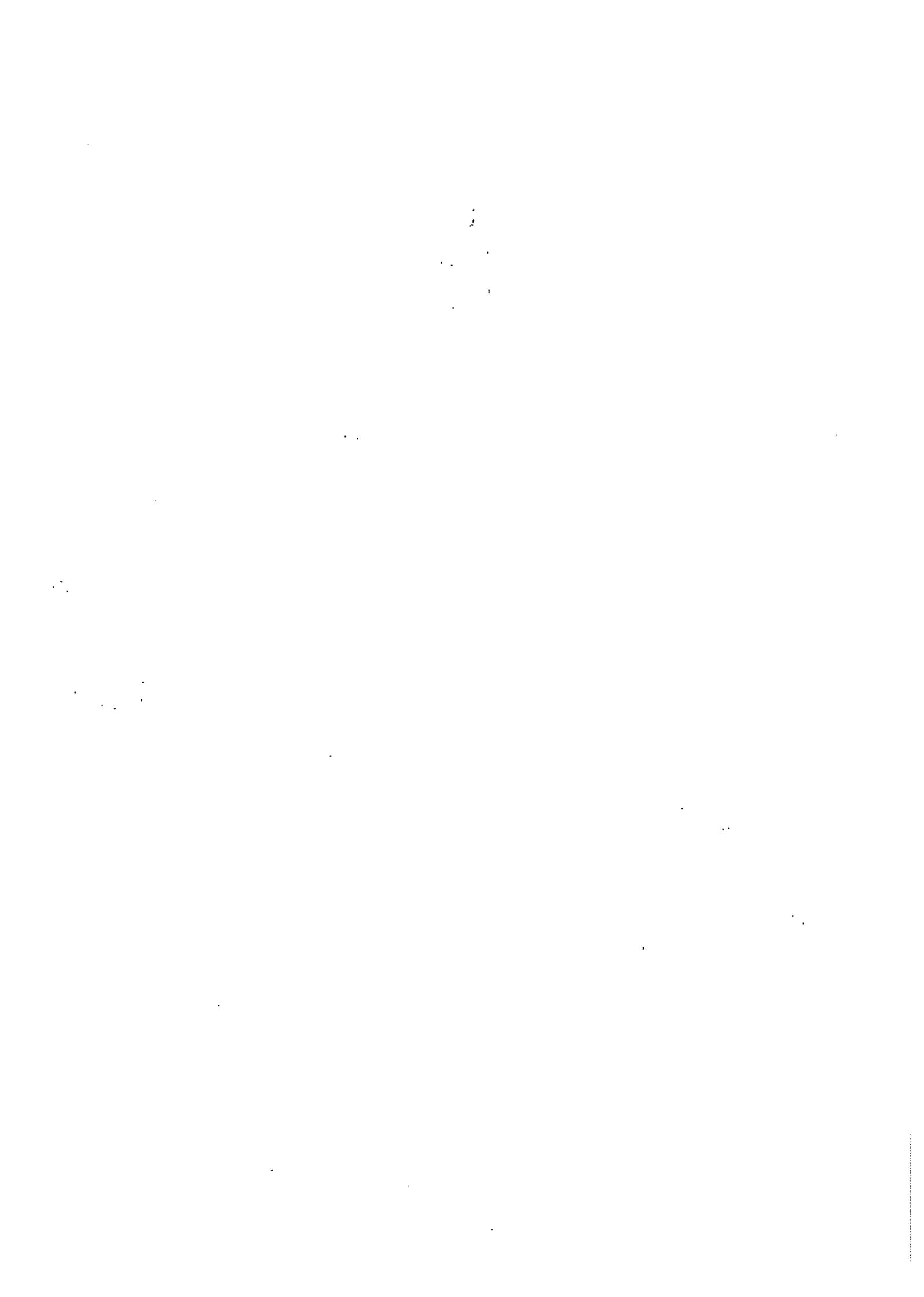
Ce qui attendent les plaisanciers en visitant les restaurants et les visiteurs sur le plan technique :

- ◆ Une zone d'attente sur quelques installations complémentaires
- ◆ Des emplacements ombrés, d'autres surcoûts, dispositionnement variés
- ◆ Des services de base, eau, électricité, sanitaires, déchets
- ◆ Des services d'information, aide à l'embarquement, Vieux-Québec
- ◆ Des possibilités de mise à terre et d'entrées d'entretien des spécialistes
- ◆ La sécurité assurée pour les biens et les personnes

Les formules de combat pour vaincre des obstacles sont le pilotage, l'embarquement, l'entretien, le service.

Sur le plan financier :

- ◆ Les municipalités ne sont pas des grands commerçants, elles ne le peuvent pas. Les tarifs sont à l'ordre du jour de la cessation de contrat
- ◆ Donc des tarifs raisonnables et fiables basés sur les résultats comptables et non sur la inflation et sur l'équilibre de la demande
- ◆ On ne se situe pas dans le secteur de l'entretien dans le DSP, tant qu'il n'y aura pas de coût fixe sur le terrain
- ◆ Du professionnalisme dans la position de l'efficacité, payer pour la place, mais pas pour des services imposés et non sollicités, la sous-productivité, les dépenses des municipalités exercées au profit de la planification



ANNEXE E

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**



Votre port de plaisance demain ?

Webinaire du 21 avril 2020

Synthèse des travaux collectifs | Mai 2020



Plaisance
HAUTS-DE-FRANCE

Sommaire

_ Contexte	3
_ Travaux préparatoires	4
_ Quizz	22
_ Exercice / S'adapter dans l'urgence	27
_ Exercice post Webinaire	31

Contexte

Un atelier de travail – en format Webinaire – a réuni les acteurs des ports de plaisance des Hauts de France autour d'une thématique "votre port de plaisance demain – qui sont les clients actuels et potentiels?".

Différents travaux individuels ont été réalisés avant / pendant / après ce webinaire, afin de fournir les informations nécessaires relatives à chaque port, exprimer sa vision des potentiels et contraintes et de mettre en application les enseignements.

Ce document compile les différents éléments produits par ces travaux, ils serviront notamment à alimenter les futures réflexions de l'association régionale. Les réponses sont ici intégrées de manière brute, sans réécriture (texte en italique).

Rappel des participants :

Comité	Port ou territoire	Mail	Présent au Webinaire d/ 21 avril
BAREZ Delphine	Dunkerque Marins	d.barez@dunkerque-marins.com	OUI et a transmis les données préalables
BON Veronique	Port Rivais de Cappy	v.bon@paysducoquelicot.com	OUI et a transmis les données préalables
BRUCHET Caroline	Boulogne-sur-Mer	c.bruchet@boulogne-marins.fr	OUI et a transmis les données préalables
DESSAUVAGES Delphine	VNF	delphine.dessaUVAGES@vnf.fr	OUI
DUPUY Anne	Calais	a.dupuy@loralhautsdefrance.cel.fr	OUI et a transmis les données préalables
EYMEUD Jean Sébastien	Saint Valéry sur Somme	jeaneymeud@gmail.com	OUI et a transmis les données préalables
IMBERT Olivier	Port de plaisance d'Étaples-sur-Mer	oliver.imbert@etaples-sur-mer.net	OUI et a transmis les données préalables
KRESEC M.Laura	APPMF	m.laure@apmf.fr	OUI
LOGIE Marie	Conseil Départemental de la Somme	m.logie@cdsomme.fr	OUI
LOGIE Sylvie	Plaisance Hauts de France	plaisanceHautsdeFrance@oudlois.com	OUI
SANQUER Adrien	Wicrin	adrien.sanquer@wicrin.fr	OUI
TEJRLYNCK Camille	Port de Cappy	c.tejrlynck@paysducoquelicot.com	OUI et a transmis les données préalables
BI.ONDEL Valérie	CNEPT HDF	valerie.blondin@cnept.fr	OUI
DE CORTE Pascal	Port de GRAVELINES	p.decorle@villes-gravelines.fr	OUI mais a transmis les données préalables

////////// Un grand merci pour votre rôle actif dans l'organisation de ce webinaire ! //////////

Travaux préparatoires

Objectif : Fournir l'ensemble des données et avis sur l'évolution du marché dans chacun des ports pour alimenter le webinaire

1/ Les caractéristiques de votre port

	Les atouts et les potentialités	Les faiblesses et les points de fragilités de votre port
Ports fluviaux		
Cappy	Bonne situation, premier port sur le canal de la Somme. Grand Projet Vallée de Somme. Mise à l'eau gratuite et accessible	Petite taille ; manque de services à proximité, zone rurale
Porte du Hainaut	En cœur de ville de St Amand les eaux	Petit port de passage 33 anneaux et problème de navigation sur la rivière Scarpe
Valescambres (Valenciennes)	Atouts : Sa position géographique (nœud de communication proche de la frontière belge), un port en centre-ville (15mn à pied), la qualité des infrastructures et des services, site sécurisé (accès ponton par budge), la démarche développement durable (label écoport, label gold anchors), la convivialité de l'accueil Potentiels : S'inscrire davantage dans la vie du quartier, notamment en lien avec les travaux de l'îlot Follen (aménagement rive droite), développement du potentiel touristique (bateaux logement ou restaurant)	Faiblesses : Sa configuration qui empêche tout agrandissement, le courant et la navigation commerciale qui excluent toute activité nautique annexe (pédalos, paddle, etc.), pas de rentabilité (A NOTER : le port de Valenciennes est géré par la communauté d'agglomération comme un service public rendu aux usagers et non pas exploité afin de générer un chiffre d'affaire) Point de fragilité : Développement du potentiel touristique (nécessite de l'investissement + évolution des travaux et du quartier)
Wambrechies	C'est un port qui se situe en plein centre-ville. Donc proximité des commerces, transports etc...	Nous n'avons que 30 anneaux mais la liste d'attente s'élève à au moins plus de 50 bateaux. Nous sommes un port fluvial et le port se situe directement sur le grand gabarit qui va passer prochainement au 3000 tonnes. Heureusement nos pontons sont en béton armé...
Ports maritimes		
Boulogne sur Mer	Port en accès 24h/24, pas de contraintes de marées, port au cœur du centre-ville	Port à l'embouchure d'une rivière qui en cas de crue peut causer des dommages sur nos installations
Calais	Qualité des infrastructures, impulsion politique, jonction entre la frange littorale et le centre-ville, équipe dynamique, accessibilité terrestre	Monotonie du plan d'eau, cohabitation avec port de commerce, accessibilité maritime
Dunkerque Marina	Accessibilité, prix, multisites, zone technique	Écluses, zone technique qui fonctionne à la marée, difficultés pour l'extension, qq équipements vieillissant pour le Grand Lorge, image de dunkerque
Saint Valéry sur Somme	Notre port se situe dans la baie de Somme à St Valéry sur Somme, qui est un site très touristique.	Notre port se trouve en fond de Baie, il est soumis à marée (4 heures de navigation) Le chenal d'accès au port n'a pas bonne réputation. La Baie de Somme s'ensable.
Etaples sur Mer	L'environnement "Nature" du port, pouvoir naviguer et être tout de suite dans un environnement naturel (réserve naturelle de la Baie de Canche). La convivialité parce que les plaisanciers sont obligés d'attendre la marée et ils partent et reviennent tous en même temps. Un bureau du port et un "club-house" neuf qu'il faut faire vivre. Les commerces et restaurants réputés à proximité. Des stations touristiques renommées (Le Touquet, hardelo...) à proximité immédiate. Le Conseil Départemental qui a investi massivement dans le port.	L'environnement du port avec l'obligation de sortir et revenir à des heures contraintes en raison des marées. Le faible tirant d'eau disponible obligeant les plaisanciers de posséder des bateaux spécifiques. Un bureau du port et un club-house qui a "perdu son âme". Peu de visiteurs en raison du faible tirant d'eau disponible. Une passe délicate et une connaissance de la Canche obligatoire pour pouvoir sortir, des courants importants impliquant un niveau d'expertise obligatoire dans la conduite de son bateau (voile et moteur).
Gravelines Vauban	Port au pied des remparts, esprit familial et convivial	Problématique du dragage de la passe d'accès, du lit mineur de l'Aa et du Bassin Vauban. Cela restreint l'accès au port depuis plusieurs années.

Tous les ports sont différents, les atouts de l'un sont les faiblesses de l'autre.

Leurs perspectives et potentialités de développement sont probablement différentes pour ces raisons. Pourtant, ils proposent un peu tous les mêmes offres : des places à l'année ...

2/ Les propriétaires de bateaux en contrat annuel (ou longue durée)

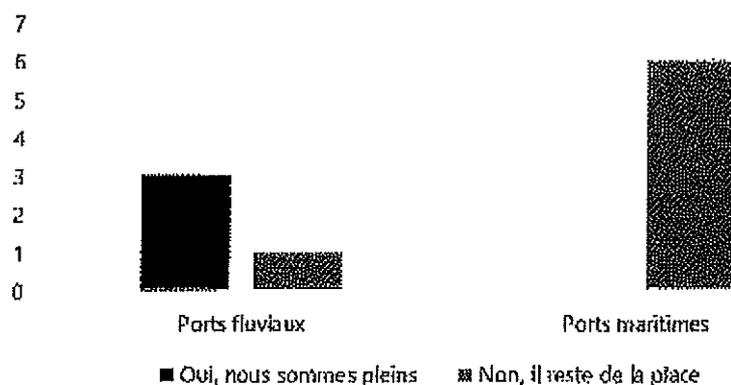
• Dressez le "portrait-robot" de vos clients les plus "répandus" et donnez-nous quelques idées sur les évolutions (leur âge, leur lieu de résidence, le type de bateaux ...)

Ports fluviaux	
Cappy	Essentiellement retraité (70 ans) français et britanniques, en couple, sédentaire, bateau 12 à 15 m
Porte du Hainaut	Des clients de passage et des curistes, moyenne d'âge de plus de 50 ans
Vallescaut (Valenciennes)	Bateaux entre 12 et 17m, principalement des plaisanciers étrangers (britannique, néo-zélandais, australien, suisse...), + de 60 ans, plaisanciers qui viennent 6 mois en France (avril-octobre). Ce profil n'évolue pas.
Wambrechies	Nous avons des bateaux d'habitations, les plaisanciers sont divers : retraités, famille avec 3 enfants, couple avec de grands enfants, couples seuls mais actifs. Ensuite pour la plaisance, nous avons un wambrechinois qui utilise son bateau comme résidence secondaire, beaucoup habite dans la métropole. Nous sommes juste déçus que les plaisanciers actifs ne bougent pas plus leur bateau. En fin, nous avons les plaisanciers de passage, beaucoup de belge et hollandais et de la Nouvelle Zélande. Retraités avec de temps en temps leur petits enfants.
Ports Maritimes	
Boulogne sur Mer	En majorité retraités, vivant dans l'agglomération de Boulogne-sur-Mer, majorité de bateaux moteurs
Calais	Homme, Age moyen 55, ayant une résidence / un lien familial à proximité
Dunkerque Marina	60 ans, eurorégional, baisse de l'activité
Saint Valéry sur Somme	60 ans / Nord de la France / 55% moteur de 6 mètres et 45% voilier de 7-8 mètres
Étaples sur Mer	Plaisancier ayant un faible revenu (par rapport aux autres plaisanciers), retraité fonctionnaire (prof) ou retraité marine. La moyenne d'âge doit être d'environ 60 ans. 65% de bateaux moteur. Lieu de résidence à Etaples et dans les 15 kms autour. Les bateaux sont devenus de plus en plus des bateaux à moteur mais la tendance s'inverse depuis peu. Les plaisanciers vieillissent de plus en plus...
Gravelines Vauban	55 ans de moyenne d'âge, 67.17 % du Nord, 24.37 % pas de Calais, 5.29 % Belges, 2.08 % Anglais

Des différences assez nettes entre le fluvial et le maritime

Une tendance assez générale : âgés et locaux et a priori vieillissant.

• Votre port est-il plein à 100% pour les places en contrat annuel ?



100% des ports maritimes ont des places à commercialiser immédiatement

- Si non, combien de places sont disponibles à ce jour ?

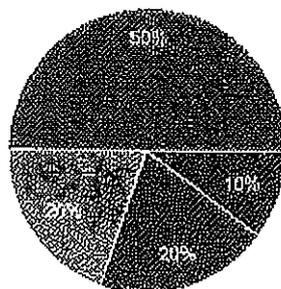
Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	Pas de dispo	Boulogne sur Mer	Une cinquantaine de places disponibles
Porte du Hainaut	Non précisé	Calais	40
Valescaut (Valenciennes)	Pas de dispo	Dunkerque Marina	Une vingtaine
Wambrechies	Pas de dispo	Saint Valéry sur Somme	Environ 30 places
		Etaples sur Mer	20% de places (53 places sur 218). Nous avons perdu surtout les plaisanciers ayant des bateaux moteur de petite taille.
		Gravelines Vauban	70
TOTAL	Quelques-unes	TOTAL	Entre 250 et 300

Plus de 10% de la capacité d'accueil totale en maritime est aujourd'hui disponible.

- Si vous disposez d'une liste d'attente : donnez quelques indications sur les tailles concernées, les délais d'attente et surtout les tendances observées depuis quelques années

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	Oui liste d'attente, bateau entre 14 et 18 m	Boulogne sur Mer	Nous avons de plus en plus de demandes pour des voiliers qui sont majoritaires, alors qu'il y a quelques années c'était plutôt une majorité de bateaux moteurs. Nous n'avons plus de places pour des bateaux de plus de 11m. En dessous, nous pouvons faire les contrats de suite, pas de délai d'attente.
Porte du Hainaut		Calais	
Valescaut (Valenciennes)	Pas de liste d'attente pour l'instant mais fortement envisageable pour les prochaines saisons	Dunkerque Marina	12/13m
Wambrechies	Plus de 50 bateaux dont environ une dizaine de 39m, une trentaine de 30 à 15m, et le reste sont les bateaux plus petits. Nous ne pouvons donner de délai car notre port est en amarrage linéaire donc tout dépend de la taille du bateau qui quitte le port.	Saint Valéry sur Somme	Nous avons principalement des places pour des bateaux de 6 mètres sans tirant d'eau. La tendance est aux grand bateaux (13x4 mètres) et notre port ne dispose que de très peu de places pour ces embarcations.
		Etaples sur Mer	
		Gravelines Vauban	0, fuite des plaisanciers car plus de dragage et grosse problématique migratoire avec les tentatives de vols de navires.
TOTAL		TOTAL	La pression se concentre sur les grandes tailles

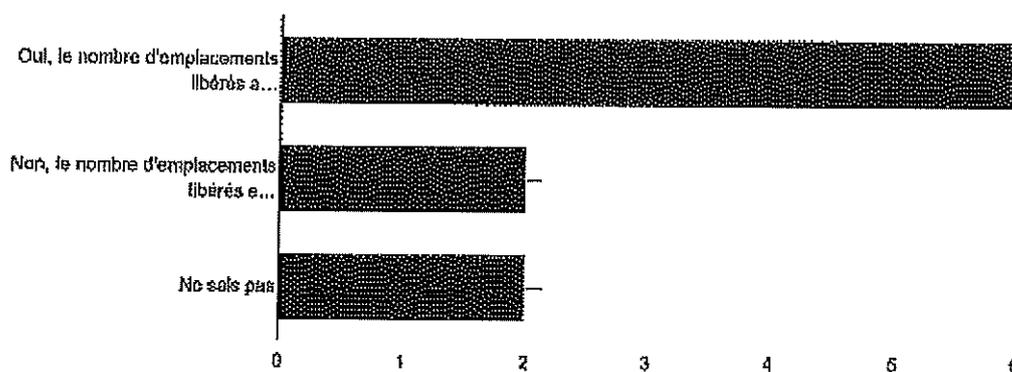
• Par rapport à ces listes d'attente, vous diriez que



- Le nombre d'inscrits a tendance à augmenter tous les ans
- Le nombre d'inscrits est globalement stable d'une année sur l'autre
- Le nombre d'inscrits a tendance à diminuer d'une année sur l'autre
- Nous n'avons plus de liste d'attente

70 % des ports n'ont plus de liste d'attente ou le nombre d'inscrits diminue d'une année sur l'autre. Il n'augmente qu'à Cappy.

• Plusieurs ports de plaisance observent une augmentation du nombre annuel d'arrêt de pratique / suspension de contrat / départ dans d'autres ports > votre port est-il concerné par ce phénomène ?



6 ports observent une augmentation du nombre d'arrêt de pratique tous les ans = TOUS les ports maritimes dans exceptions

Dans 2 ports, ce nombre est stable

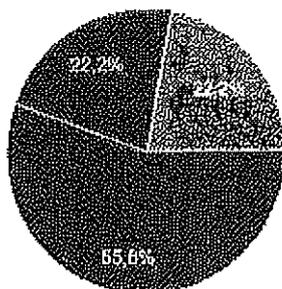
Dans 2 ports, la donnée n'existe pas

• Pouvez-vous quantifier ce phénomène ?

Saint Valéry sur Somme	<i>Un peu tous les ans</i>
Étaples sur Mer	<i>Il y a 5 ans, le port affichait complet. Le port de Boulogne s'est agrandi, donnant la possibilité aux plaisanciers étaplois d'essayer un port en eau profonde sans attendre. Les quotas de pêche, les contrôles des Affinur, les horaires de marée, la conjoncture défavorable pour les gens peu aisés, le coût de l'essence et du gas-oil ont été des facteurs défavorisant</i>
Gravelines Vahban	<i>Depuis 2016 nous constatons une fuite des plaisanciers, vieillissement des plaisanciers et des navires (âge moyen de 30 ans), vente des navires car l'entretien est trop onéreux trop de frais à faire pour réparer. Il n'y a plus de vivier de jeunes plaisanciers pour prendre la relève, restrictions des quotas de pêche, contrôles de plus en plus fréquents. Problème migratoire depuis 3 ans avec les vols et dégradations sur les navires... Cela devient un véritable frein au développement de la plaisance loisir.</i>

Indicateur à surveiller avec attention, il illustre le nombre de places remis sur le marché annuellement, et donc captant les bateaux des ports voisins et/ou génère des nouveaux clients (mais épuise la liste d'attente).

• Quand une place se libère, de plus en plus de ports éprouvent de plus en plus de difficultés à retrouver un repreneur. Il faut généralement "descendre de plus en plus loin" dans la liste d'attente. Etes-vous concerné par ce phénomène ?



- Oui, j'ai de plus en plus de mal à trouver un repreneur
- Non, je n'ai aucune difficulté à trouver un repreneur
- Ça dépend vraiment des tailles

5 ports maritimes sur 6 sont concernés par ce phénomène.

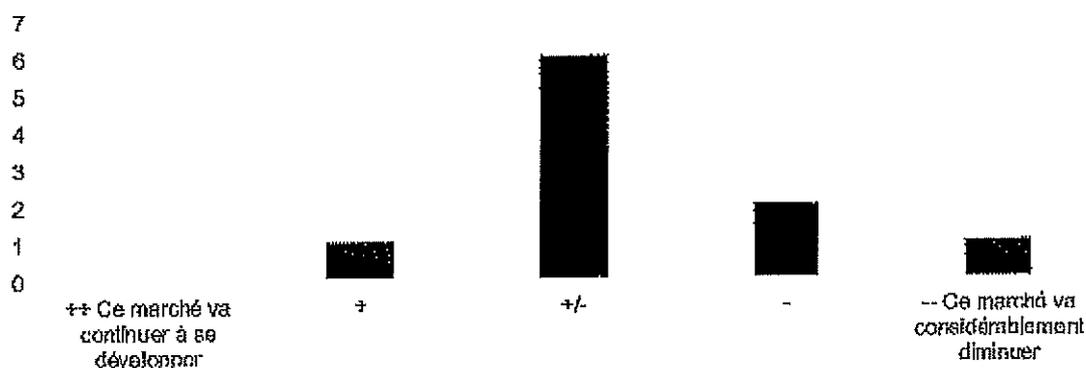
Le cas est moins présent en fluvial

Indicateur à surveiller également, il permet de préciser la tension réelle de la demande.

• De la même manière, pouvez-vous quantifier ce phénomène et son évolution depuis quelques années

Boulogne sur Mer	<i>il y a quelques années le port était plein, avec une liste d'attente de 3 à 4ans, ce n'est plus le cas aujourd'hui</i>
Calais	
Dunkerque	<i>2/3 ans</i>
Marina Saint Valéry sur Somme	
Etaples sur Mer	<i>Depuis 5 ans, moins 20% et on espère que ça s'arrêtera cette année.</i>
Gravelines	
Vauban	<i>il n'y a plus de vivier de jeunes plaisanciers pour prendre la relève. Nous constatons que les plaisanciers préfèrent acheter un camping-car et profiter en famille avec madame et les petits enfants que de sortir seul 3 à 4 fois par an en bateau ! le bateau n'a plus la côte !</i>

• Pour finir, comment pensez-vous que le marché des propriétaires en contrat annuel va évoluer dans les prochaines années ?



Des perspectives de développement plutôt négatives du modèle du propriétaire.

Des ports fluviaux plus optimistes que les maritimes.

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy		Boulogne sur Mer	<i>De moins en moins de demandes de contrats pour les bateaux moteurs du fait des quotas de pêche en baisse. Baisse aussi du pouvoir d'achat, de plus en plus d'achat de bateaux en copropriété.</i>
Porte du Hainaut		Calais	<i>Ascension de l'économie de la fonctionnalité, vies de moins en moins sédentaires, volonté des nouvelles générations de ne pas être "esclave" de leur mode de vie. Je pense que le problème réside aussi dans un manque de transmission intergénérationnel + le manque d'ouverture du secteur du nautisme à des solutions techniques "pour tous". Les offres de nautisme sont créées pour des "vaches à lait" : CSP ++ avec fort pouvoir d'achat ou puristes de la technologie.</i>
Valescaut (Valenciennes)	<i>Viellissement des plaisanciers. Les jeunes générations ont davantage tendance à privilégier les courts séjours en location plutôt qu'investir dans l'achat d'un bateau.</i>	Dunkerque Marina	<i>Il subsiste une segmentation des clients plus prononcée, et des écarts qui se creusent.</i>
Wambrechies	<i>La vente des péniches fluviales est de plus en plus compliquée du fait qu'il n'existe plus d'hypothèque fluviale. Je pense que pour nous rien ne va vraiment changer...</i>	Saint Valéry sur Somme	<i>En baisse, les plaisanciers vieillissent.</i>
		Étaples sur Mer	<i>J'espère que nous aurons de nouveaux plaisanciers cette année et que certains plaisanciers partis à Boulogne reviendront sur Étaples. Je pense que nos principaux concurrents (en plus du port de Boulogne) sont les ports de Bretagne sud et les ports du sud de la France et le nouveau mode de consommation des plaisanciers. Ils préfèrent louer des bateaux sur une période de 8 à 15 jours plutôt que d'avoir la charge annuelle de leur propre bateau.</i>
		Gravelines Vauban	<i>Nous allons devoir penser à démonter les infrastructures qui ne sont plus rentables, top de taxes pour les gestionnaires des ports et plus de recettes en face.</i>

Des facteurs réellement exogènes sur lesquels les ports peuvent difficilement agir : les quotas de pêche notamment

L'évolution des modes de consommation va impacter le remplissage à l'année ; elle va aussi générer de nouvelles opportunités pour les ports.

////////////////////////////////////

L'érosion du plaisancier traditionnel

Globalement, les différents indicateurs sur l'évolution possibles du marché des propriétaires de bateaux sont à l'orange, avec de forts écarts d'un port à l'autre.

10% de la capacité d'accueil régionale (maritime) est disponible.

Le nombre d'arrêt de pratique tend à augmenter tous les ans > augmentation du nombre de places remis sur le marché annuellement

Le nombre d'inscrits en liste d'attente tend à diminuer et il faut descendre de plus en plus bas dans la liste pour trouver un repreneur

Cette situation nécessite de réagir vite car :

- La crise que nous allons traverser devrait accentuer ce phénomène
- Le modèle économique des ports est basé sur la location de places à l'année à ces propriétaires

Paradoxalement, il est probable que des clients potentiels (qui viendraient de passer leur permis bateau) pensent que les ports sont saturés et les délais d'attente importants. L'écart entre la perception des non clients et la réalité du marché est important et réellement pénalisant.

Plusieurs pistes ont été évoquées

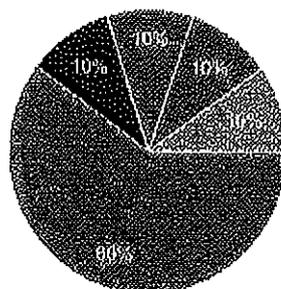
- Mutualiser les listes d'attente disponibles pour permettre aux clients demandeurs de trouver immédiatement une solution dans un autre port, au moins de manière transitoire
- Mettre en place des actions communes de commercialisation de ces places : mutualisation de moyens de communication, mise en place d'une plateforme de vente ...

Il est nécessaire de réagir pour tenter de contrebalancer une dynamique qui a déjà commencé à fragiliser les ports et la filière nautique.

Il est aussi rappelé le dynamisme du marché du catamaran > cible importante pour les ports capables d'accueillir ces unités

3/ Les nouveaux consommateurs du nautisme

- Dans votre port, quelles sont les autres formes de pratique possibles en dehors de la propriété



- Location de bateaux de croisière habitable par un professionnel
- Location de petits bateaux à moteur par un professionnel
- Boat-Club
- Clubs nautiques et écoles associatives
- Location de bateaux entre particuliers
- Actuellement il n'y a aucune autre for...
- pas d'autres activités nautiques que la...
- locations bateau électrique canoë kay...

Une offre alternative à la propriété essentiellement portée par les structures associatives, probablement très orientées vers la voile. Un seul port déclare de la location entre particuliers, pourtant Click and Boat recense des bateaux de propriétaires dans plusieurs ports de la Région. 2 ports n'auraient aucune solution alternative à la propriété.

Pas d'offres professionnelles, location ou boat-clubs.

On ne peut pas louer un bateau à moteur en Hauts de France ? (En dehors de ceux des particuliers)

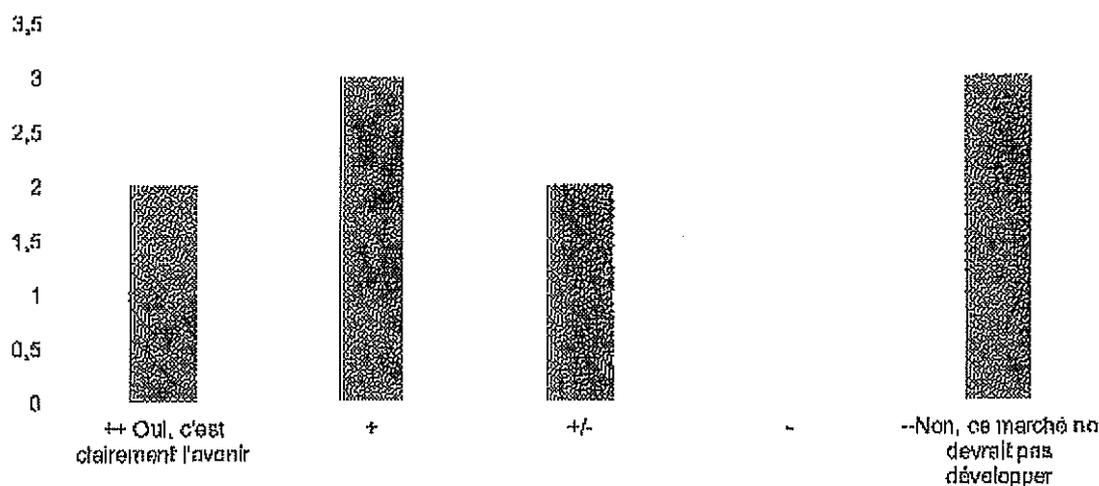
- Globalement, quel est votre avis sur ce type de pratique, très différente de la propriété ?

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy		Boulogne sur Mer	
Porte du Hainaut	Positif amène de la vie dans l'enceinte du port	Calais	Il faut les encourager
Valescaut (Valenciennes)	Non concerné	Dunkerque Marina	À privilégier et à communiquer auprès des jeunes
Wambrechies	C'est très bien car moi-même j'aimerais essayer avec mes enfants. Mais tous les ports ne peuvent pas offrir ce type de service	Saint Valéry sur Somme	S'ouvrir à ces nouvelles pratiques, parfois très éloignées de la « pratique plaisance / propriétaire » c'est aussi s'ouvrir à l'évolution des modes de vie et de consommation d'aujourd'hui. En nous ouvrant, en levant les barrières, nous pouvons espérer devenir partie prenante de la création des ports de demain.
		Etaples sur Mer	Les clubs nautiques et écoles sont la base du développement du nautisme. Faire du bateau implique un apprentissage, une expertise qui ne s'apprend pas dans les livres. Seule l'expérience enrichie d'un plaisancier fait que celui-ci va s'ouvrir vers d'autres horizons. On remarque d'ailleurs, qu'un bon nombre de plaisanciers ayant passé leur permis chez nous, ont acheté un bateau et l'ont amarré à Etaples.
		Gravelines Vauban	Que cela soit de la pratique de voile légère ou de la voile lourde, il n'y a plus le potentiel pour ces types d'activités : trop de contraintes, d'exigences, le coût, le temps. Les jeunes préfèrent les activités sans contraintes, gratuite et libre des règles... Nous allons retrouver l'activité nautique pour les seuls initiés vu l'évolution du cadre réglementaire et contraignant !

Des avis positifs, une activité à encourager (OU à déployer directement par les ports ?)

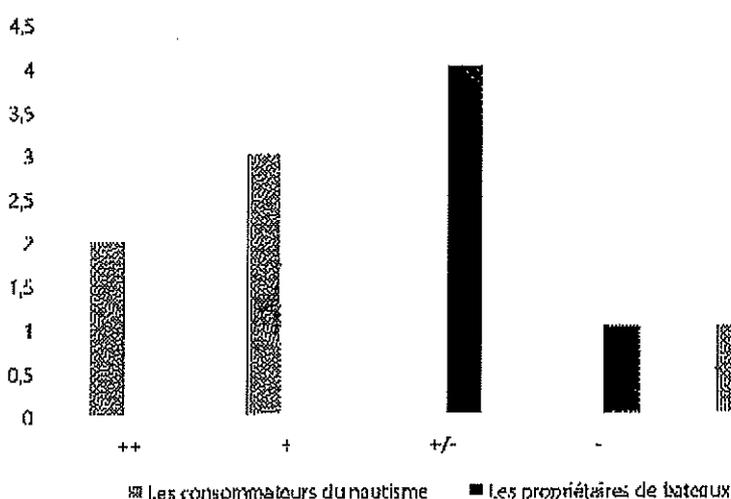
On remarque d'ailleurs, qu'un bon nombre de plaisanciers ayant passé leur permis chez nous, ont acheté un bateau et l'ont amarré à Etaples : Et oui, le permis bateau est une voie évidente vers une pratique régulière et la propriété / il s'agit de la voie d'entrée évidente pour le bateau à moteur (les conditions d'accès à la voile sont mieux organisées) >>> Intervenez / soutenez l'apprentissage dans les bateaux école et faites ensuite venir les clients vers vos ports (le port de Lorient est devenu prestataire bateaux école).

● Pensez-vous que ce type de pratique est amené à se développer au départ de votre port ?



Des ports maritimes nettement plus optimistes sur le potentiel de développement de ce marché. Des ports fluviaux plus mesurés.

Zoom sur les réponses des ports maritimes



Les perspectives de développement de ce marché se situent plutôt vers les consommateurs du nautisme.

• Pouvez-vous préciser votre réponse ?

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	<i>Notre plan de développement le prévoit</i>	Boulogne sur Mer	<i>Baisse du pouvoir d'achat donc si pas les moyens d'acheter un bateau, la location va se développer de plus en plus.</i>
Porte du Hainaut	<i>Je pense qu'il est important d'amener des activités sur le site pour les plaisanciers et les autres utilisateurs du site</i>	Calais	
Valescaut (Valenciennes)	<i>Port ne présentant pas un nombre suffisant d'anneaux permettant de développer ce type d'activité</i>	Dunkerque Marina	<i>Cependant un démarrage difficile pas de dynamique, c'est le début</i>
Wambrechies	<i>Au vu de la localisation du port, nous ne pouvons pas nous permettre de faire de la location sans permis, cela serait trop dangereux pour les utilisateurs. De plus nous nous trouvons entre 2 écluses.</i>	Saint Valéry sur Somme	<i>C'est indispensable</i>
		Etaples sur Mer	<i>Nous espérons avec la restructuration du centre nautique. Nous devons aussi adapter notre offre "école de voile" vers sans doute un "cocooning" de nos plaisanciers. L'école de voile doit continuer jusque dans le port</i>
		Gravelines Vauban	<i>Un port qui va mourir si aucune action de dragage est engagée dans les prochains mois et si aucune collectivité territoriale avec les fonds nécessaire à maintenir ce type d'activité pour le profit de quelques plaisanciers.</i>

• Observez-vous une activité de location de bateaux entre particuliers dans votre port ?

Seul le port de Boulogne sur Mer relève ce type d'activité dans son port.

Pourtant, sur le site Click & Boat, on recense des bateaux dans d'autres ports !

A minima, surveillez cette activité, elle est génératrice de risques possibles mais aussi d'opportunités pour l'exploitation portuaire.

• Quelle est la position du port sur cette activité ?

Ce n'est pas déclaré au port, difficile à cadrer

Juste en être informé,

Il n'y en a pas parce que ce n'est pas rentable et le risque est trop grand de faire partir et revenir un bateau du port d'Etaples/mer

Non concerné

Encadrement

Communiquer amplifier

Encadrement

Encadrement + facilitation

Que des problèmes lorsqu'il y a un privé qui souhaite essayer de lancer ce type d'activité : cohabitation,

Avis divergents, trois niveaux d'implication sont possibles :

- A minima surveiller, observer et encadrer cette pratique en informant vos clients
- Accompagner vos clients dans leur démarche, amplifier l'activité
- Jouer un rôle actif : commercialiser les bateaux des clients qui vivent loin, accueillir les clients ...

• Le port de Lorient (la SELLOR) a développé en interne un boat club (le Breizh Boat Club. D'autres ports envisagent de le faire. Que pensez-vous de cette initiative ? Pourriez-vous envisager cela dans votre port ?

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	<i>Oui ce serait envisageable</i>	Boulogne sur Mer	<i>Cela pourrait être une solution à nos places vides.</i>
Porte du Hainaut		Calais	<i>C'est un axe de développement à encourager</i>
Valescaut (Valenciennes)	<i>Pas assez de fréquentation pour pouvoir développer ce type d'activité</i>	Dunkerque Marina	<i>Manque de places dédiées pour le moment, un pro le fait seul mais de ce fait prend une part de marché au port de plaisance...</i>
Wambrechies	<i>Nous avons une association nautique dans la Capitainerie. Elle aide au passage et à l'inscription du permis bateau et organise des balades avec 2 petits bateaux de 4 et 5 personnes, le dimanche après-midi de mai à septembre</i>	Saint Valéry sur Somme	<i>Peut-être difficile à rentabiliser dans notre Baie ! faire une étude de marché. Peut-être commencer simple, un bateau à louer sur la marée en partenariat avec un professionnel ?</i>
		Etaples sur Mer	<i>Je ne sais pas ce que c'est un boat club. Peut-être ce que nous venons de dire juste au dessus. Un club de propriétaire existe, nous allons essayer de l'aider du mieux que nous pouvons en proposant des activités d'apprentissage aux membres</i>
		Gravelines	<i>Peut-être par des ports attractifs mais pas chez nous.</i>
		Vauban	

Plusieurs enseignements :

Oui, une solution possible pour remplir des places libres, sauf que généralement les Boat-Clubs vont chercher à se développer dans les ports les plus intéressants, qui n'ont pas de problème de remplissage. Les ports avec des disponibilités importantes n'ont pas forcément la capacité à faire venir ce marché.

Ce mode de pratique optimise l'usage des bateaux. Aujourd'hui, 1 client = bateau, demain 5 clients = 1 bateau > le Boat Club peut développer le volume de pratiquants, pas du nombre de bateaux.

Le Boat-Club transforme le marché de la plaisance aux USA de manière significative > 1 marché à surveiller de près

Idée évoquée de monter un Boat-Club régional, à la fois fluvial et maritime > idée très pertinente à creuser, avec une opportunité réelle de monter une "première" à l'échelle nationale.

Un projet de Boat Club régional ?

L'idée pourrait être de constituer une offre de bateaux (probablement surtout des petits bateaux à moteur) dans plusieurs ports maritimes et fluviaux de la Région. Des offres seraient commercialisées à destination de nouvelles cibles de clients, plutôt à la recherche d'une expérience de navigation et peu intéressés par la propriété d'un bateau, compte tenu des contraintes que cela génère. Le modèle type serait le détenteur d'un permis bateau qui ne franchit pas le pas de la propriété.

Plusieurs offres seraient ainsi commercialisées, sous la forme de "crédits" correspondant à des temps de pratique, avec des variations possibles en fonction de la période, semaine / week-end, type de bateaux ...

Une attention particulière sera accordée au côté "membre" du Boat Club. L'idée est en effet de proposer une offre qui ne se limite pas à la pratique mais qui intègre bien les "à côté" : formation et coaching, convivialité, naissance d'une communauté ...

Les modalités de mise en œuvre d'un tel projet restent à être précisées par le collectif des ports de ports de plaisance des Hauts de France. La principale difficulté est de bien déterminer le rôle de chacun et de trouver un modèle duplicable dans tous les ports.

- En termes de pilotage, une dynamique régionale a vraiment du sens, compte tenues des complémentarités entre les ports
- Les ports devront impérativement être actifs dans la définition du projet et surtout son déploiement, en jouant un rôle central : accueil des clients, ...
- Le sujet de la commercialisation et des actions associées (marketing ...) nécessite des moyens importants, car il s'agit d'aller conquérir des nouveaux types de clients
- Enfin, la question de la gestion globale des bateaux (achat, entretien, réparation, revente) est un vrai sujet, car générant des besoins d'investissements importants. La mobilisation des professionnels (concessionnaires et leurs maison-mère) est recommandée sur ce point

• Observations éventuelles sur les "nouveaux consommateurs du nautisme"

Les nouveaux consommateurs du nautisme sont différents, à nous d'identifier leurs besoins, à nous d'ouvrir les portes de nos ports... à nous de créer de nouveaux liens.

Les nouveaux consommateurs de chez nous ne viennent pas chez nous. Ils vont dans les ports de Bretagne sud (parce que c'est plus facile et il fait plus beau) et en Méditerranée. Je pense qu'il existe une évolution de la législation depuis la fin de l'année dernière. Beaucoup de plaisanciers louaient leur bateau en se proposant comme skipper. Or pour être skipper, il faut posséder un titre professionnel et se déclarer. Devant la recrudescence d'accident, les affaires maritimes veilleront à faire appliquer la loi.

4/ Le marché de l'escale / itinérance

- Dressez un "portrait-robot" de vos clients de passage (origine, type de bateaux, ...)

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	Belges, hollandais, britanniques et français	Boulogne sur Mer	En majorité néerlandais, voiliers
Porte du Hainaut	Curiste ou joueur	Calais	Europe du Nord
Valescaut (Valenciennes)	Variété de profils du fait de l'axe de transit : retraités, des familles avec enfants, majoritairement originaires du Nord de l'Europe, avec des bateaux habitables	Dunkerque Marina	Hollandais belges non consommateurs
Wambrechies	Les bateaux mesurent entre 10 et 16m. Beaucoup de belges et d'hollandais.	Saint Valéry sur Somme	Quelques jours : voiliers / 10-11 mètres / 45-55 ans / Anglais et Hollandais + Belges Un peu plus long : moteur / 6 mètres / 60 ans / Français
		Etaples sur Mer	Propriétaire d'un bateau de 9 à 10 mètres de foible tirant d'eau (Bateau à dérive) qui veut sortir des escales classiques.
		Gravelines Vauban	31% de belges, 25 % de Fr, 24 % de NL, 17 % de GB et 3 % autres, ce sont des plaisanciers avec un certain pouvoir d'achat et qui souhaitent faire escale chez nous

- Quelles sont globalement les tendances d'évolution en termes de fréquentation ? (flux, origine ...)

Ports fluviaux		Ports maritimes	
Cappy	En augmentation +22 % en 2019	Boulogne sur Mer	Pas d'évolution particulière à Boulogne, toujours majorité de néerlandais ces dernières années. Nous accueillons par contre des bateaux de plus en plus gras
Porte du Hainaut	Développement de la cure thermique et du Passino	Calais	Diminution
Valescaut (Valenciennes)	Le flux est stable. Notre port n'est pas un port de séjour mais un port étape sur un axe Nord-Sud.	Dunkerque Marina	Très linéaire depuis des années
Wambrechies	Nous accueillons environ 150 bateaux d'avril à octobre je ne pense pas qu'on améliore de beaucoup notre capacité car peu de bateau à l'année bougent.	Saint Valéry sur Somme	Stable depuis 2016 avec une bonne saison en 2018 et une baisse des français en 2019.
		Etaples sur Mer	Faible flux, origines anglaise, belge et néerlandaise
		Gravelines Vauban	En très nette baisse

- Observez-vous des évolutions en termes d'attentes et de besoins chez ces clients de passage ? clients de plus en plus exigeants - (commodités sanitaires)

Oui de la prestations et commodité

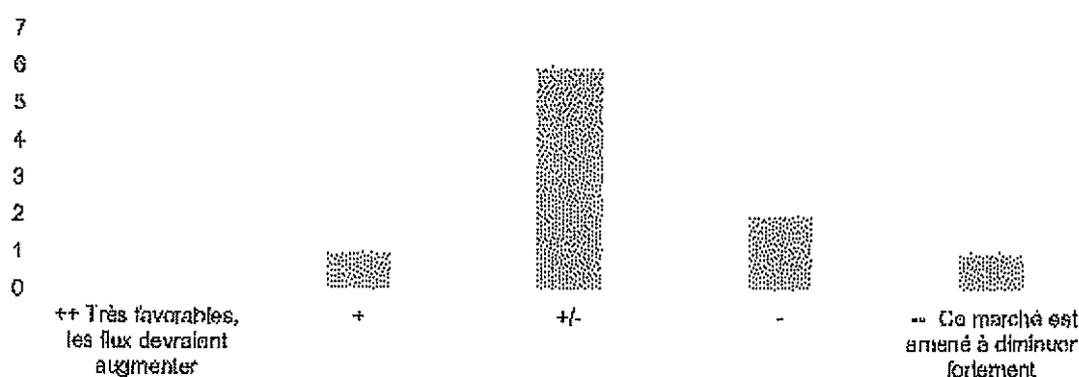
Non pas trop

Pas de demandes particulières, satisfaits de l'offre et de la qualité du bâtiment

Pas vraiment, cette clientèle est sensible aux petits services (livraison de pain, boissons à emporter, heures des trains...)

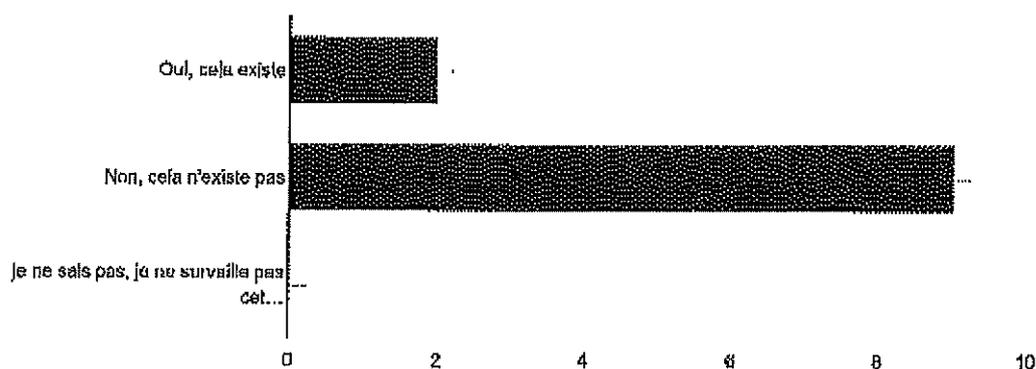
Ce marché semble connaître moins d'évolutions que les autres

• Quelles sont pour vous les perspectives de développements de ce marché ?



5/ L'hébergement flottant

• Observez vous ce type de pratique dans votre port ?



Concerne des bateaux de plaisance commercialisés sur Airbnb

• Observations complémentaires

Marché intéressant pour notre port qui se situe au fond de la Baie de Somme, ce qui a des inconvénients et des avantages (la Baie est un site très touristique).

Il est cependant important de ne pas transformer nos ports en camping.

Cela n'aurait pas d'intérêt, c'est aussi la vie des plaisanciers et de leurs bateaux qui fait le charme de nos ports.

Elle a sa place, c'est dans l'air du temps

Surtout dans les bassins du centre-ville, intérêt certain

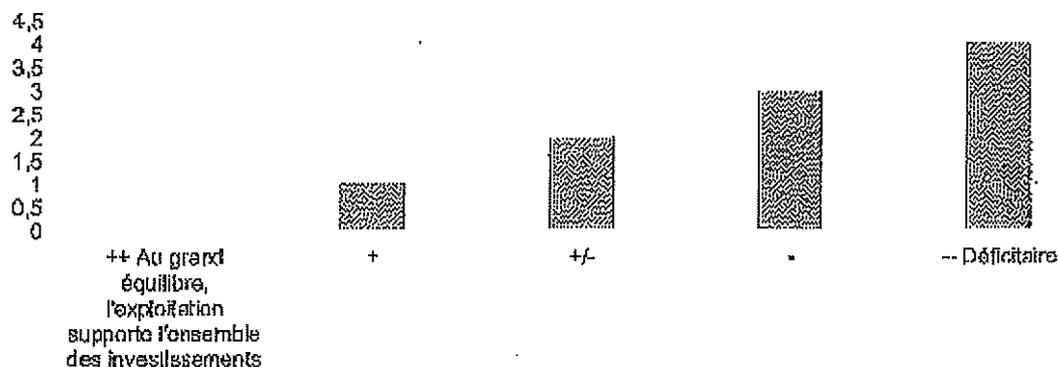
C'est notre Maire actuel qui est contre ce genre d'embarcation

Oui, marché intéressant effectivement pour les ports qui ont des contraintes, notamment pour la "vraie" navigation.

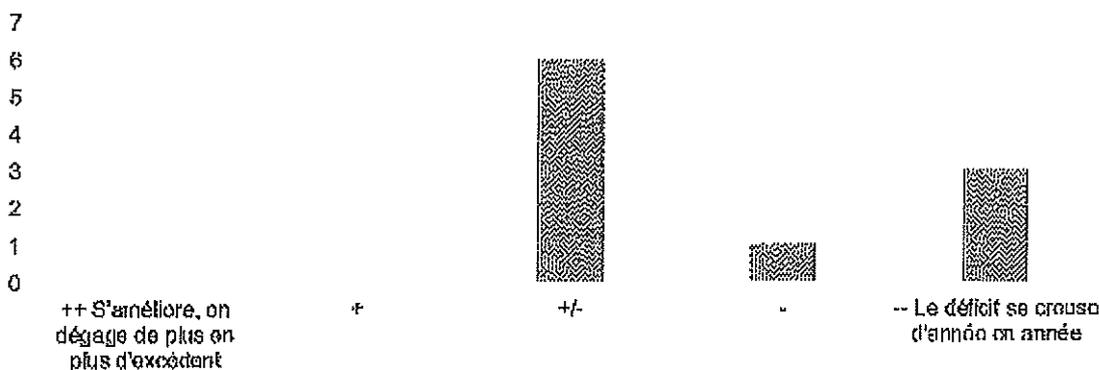
Une piste de diversification significative pour les ports.

6/ La situation financière de votre port

● Comment caractériseriez la situation financière de votre port ?



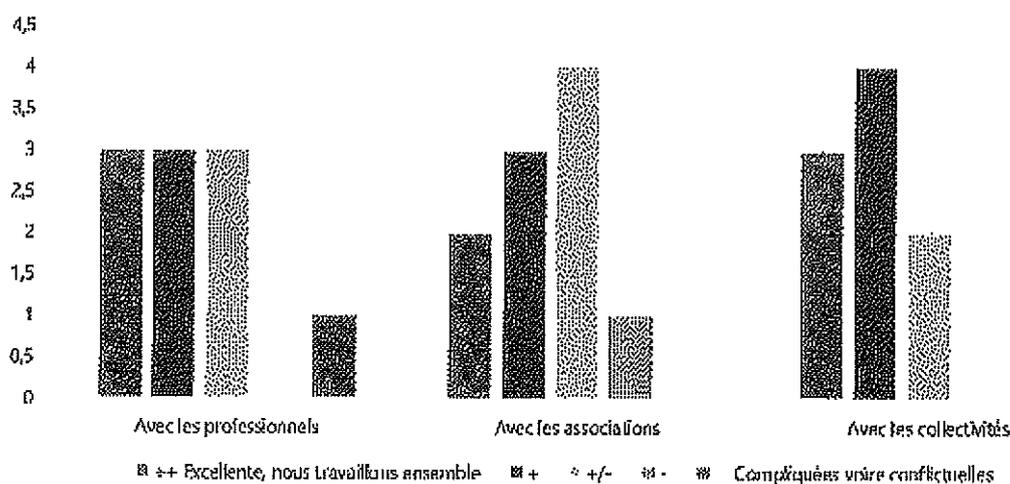
● L'évolution de la situation financière de votre port depuis quelques années ?



Enjeux importants, la plupart des ports n'est pas capable de couvrir ses investissements, ni même parfois ses charges d'exploitation. Dans un contexte de réduction des dotations publiques, les ports doivent impérativement consolider leur modèle économique, et notamment par la diversification de l'activité et de leurs cibles de clientèles. Les ports doivent changer de métier et passer d'une idée de gestion d'emplacements vers la commercialisation de nouvelles prestations de services (hébergement flottant, location de bateaux, gestion d'un boat-club, location de paddles ...)

7/ L'état des relations avec les partenaires

- Quel est l'état de vos relations avec les différents acteurs autour du port



Une certitude, le port de demain sera collectif. Les actions à mettre en œuvre nécessiteront impérativement de mobiliser l'ensemble des "forces-vives" autour des ports. La clé de répartition des rôles entre chaque acteur sera probablement très différente d'un port à l'autre, elle sera à adapter à la réalité locale. Dans le cas où le port n'aurait pas suffisamment de partenaires mobilisables, il pourra décider de prendre en charge directement certains sujets. Dans d'autres cas, il pourra les externaliser aux acteurs présents autour du port et motivés pour s'engager dans une démarche.

Les gestionnaires de ports doivent s'affirmer dans leur rôle de structuration, de coordination et d'animation des démarches avec leurs partenaires, car la construction d'un nouveau modèle requiert des partenariats forts et étroits. Notre préconisation est d'inciter rapidement les gestionnaires à endosser ce rôle et à rassembler les partenaires nécessaires pour construire et mettre en œuvre un nouveau projet de développement.

Le contexte apparaît globalement favorable dans les ports des Hauts de France, contrairement à de nombreux ports français où les relations entre le gestionnaire du port et ses partenaires théoriques sont compliquées et insuffisamment constructives.

8/ Perspectives

• Pour finir, comment voyez-vous l'évolution de votre port de plaisance ?



Quizz

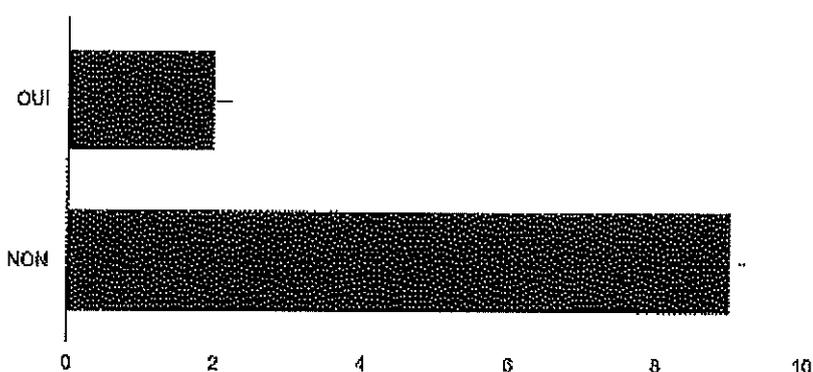
11 répondants

Objectifs : mettre en mouvement le collectif et récupérer des informations sur les personnes présentes

Votre profil / votre pratique du nautisme

Je navigue régulièrement et suis passionné de plaisance

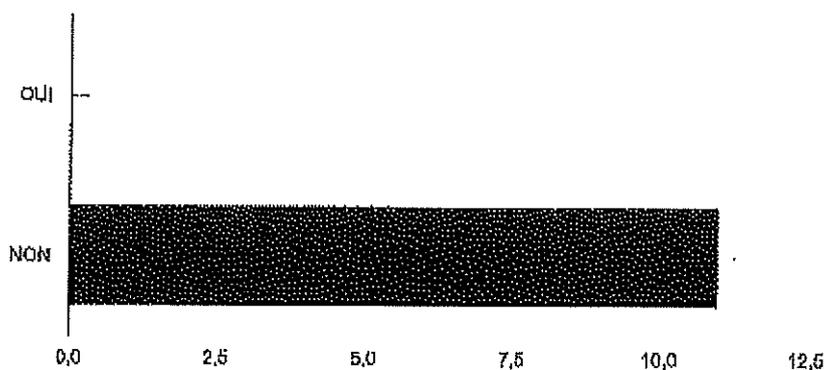
11 réponses



Attention, certains gestionnaires ont tendance à penser que les clients ont le même niveau de pratique qu'eux ! Pensez à bien vous mettre à la place de vos clients ; l'accès à une place de port n'est pas toujours facile.

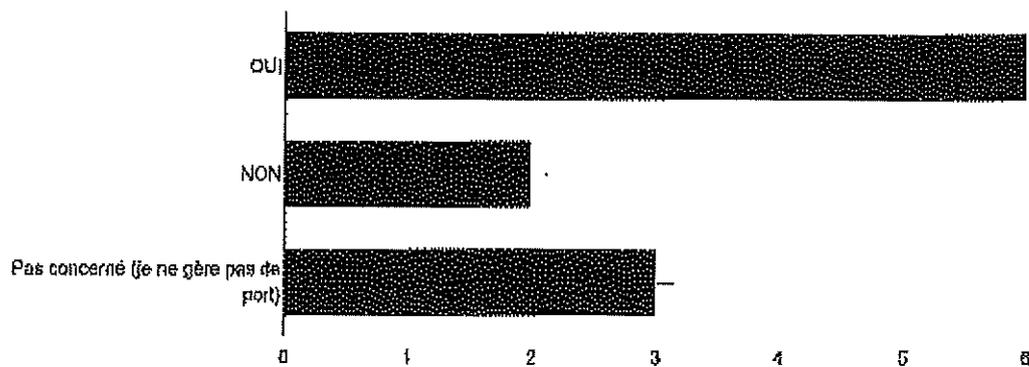
Je suis moi même propriétaire d'un bateau

11 réponses



J'appelle encore parfois les plaisanciers du port des usagers

11 réponses

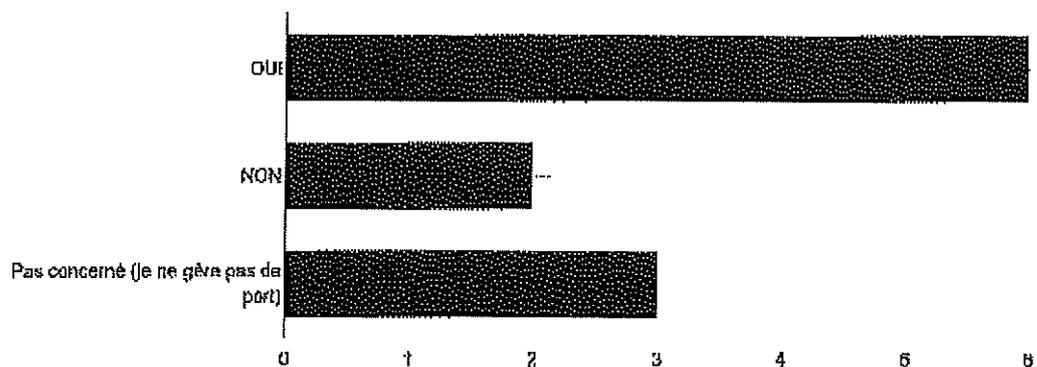


75% des gestionnaires de port présents utilisent encore le terme d'usagers pour parler de leurs clients ! Cela n'est pas grave en soit mais illustre bien ce besoin d'adaptation des modèles des ports de plaisance. Peu de secteurs marchands utilisent encore ce terme d'usagers.

Les signaux faibles

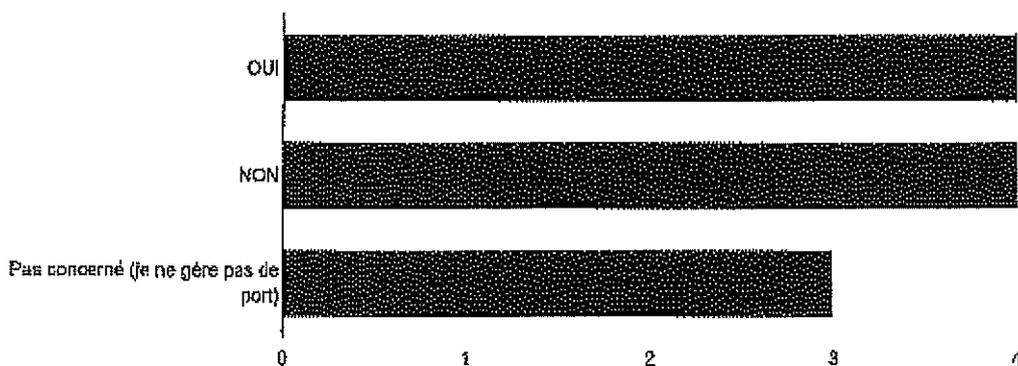
Je connais au moins un plaisancier qui veut arrêter de naviguer mais qui n'arrive pas à vendre son bateau

11 réponses



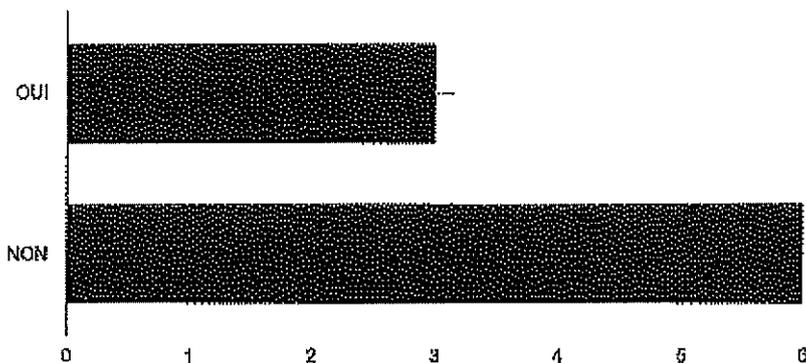
¾ des gestionnaires de ports ont des clients qui sont confronté à ce problème. Ce problème qui touche pour l'instant les clients va bientôt impacter les gestionnaires eux même. Il faut commencer à rechercher des solutions pour accompagner vos clients en fin de pratique.

J'ai de plus en plus de mal à retrouver un repreneur quand un emplacement se libère
 118 réponses



50% des gestionnaires sont concernés par ce problème nouveau. Avant, le gestionnaire avait un stock important de clients en liste d'attente, il va maintenant devoir aller les chercher. Le métier change.

Je commence à être inquiet, j'ai l'impression qu'il y a plus de clients à arrêter la pratique que de nouveaux clients à s'inscrire en liste d'attente
 98 réponses

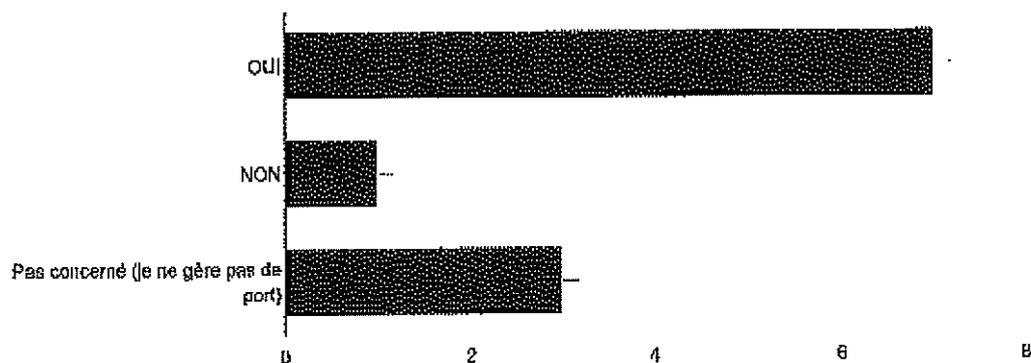


3 ports observent cette situation ... la situation n'est pas généralisée mais cela pose question. Comment faire collectivement pour inverser cette tendance et retrouver de nouveaux clients ?

Des opportunités à explorer

J'ai déjà été contacté directement par des gens qui voulaient LOUER un bateau

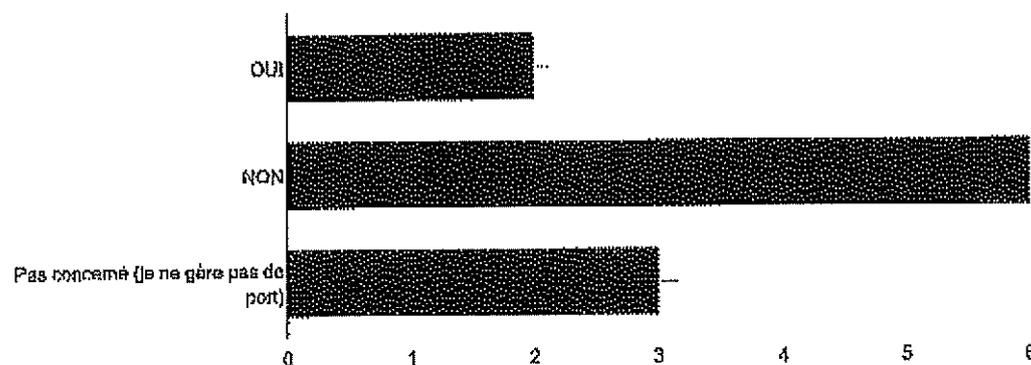
11 réponses



La capitainerie est naturellement identifiée comme un point d'entrée pour le nautisme au sens large. Cela laisse à penser que les ports pourraient se diversifier vers d'autres types de clients, demandeurs de pratique mais sans les contraintes de la propriété.

J'ai déjà été contacté directement par des gens qui voulaient LOUER UN PADDLE

11 réponses

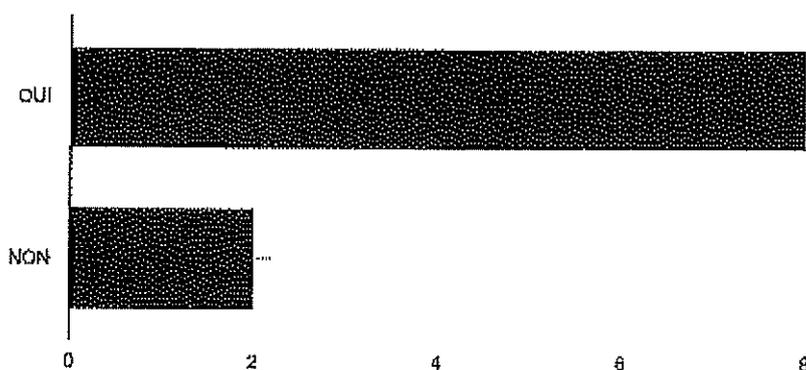


Et pourquoi pas développer une offre de paddle dans son bassin ? Un bassin fermé par une écluse est idéal pour le faire en dehors des horaires d'ouverture (ou comment transformer une contrainte en opportunité ...)

Les perspectives ?

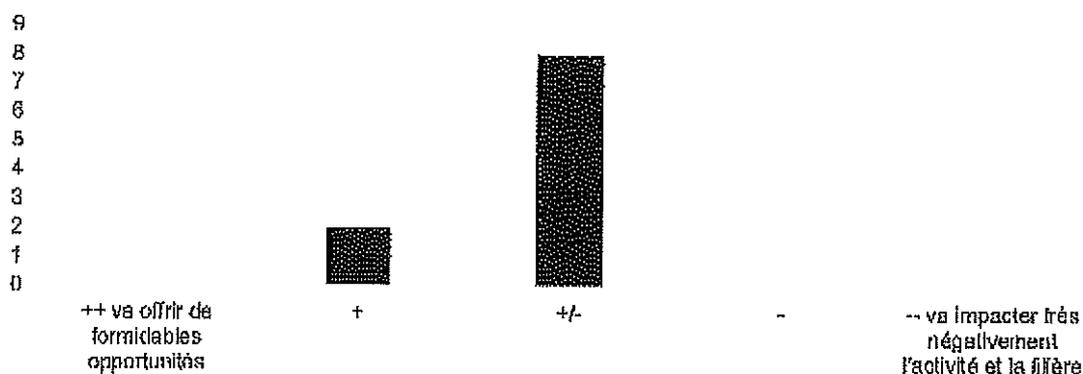
J'ai la sensation que les attentes des plaisanciers évoluent de plus en plus mais j'ai du mal à sentir ce qui va vraiment se passer

100% des réponses



80% des participants témoignent de cette grande difficulté de projection. Cette situation est la même dans tous les bassins de navigation et il est probable que le niveau de flou est encore plus important dans d'autres métiers (mettez vous à la place d'un chauffeur de taxi, d'un hôtelier ...). Pourtant, il va falloir avancer – et vite – dans ce brouillard ambiant !

◆ Selon moi, et pour les ports de plaisance en général, la crise que nous traversons :



2 répondants ont un avis plutôt positif et optimiste.

Il n'est ni optimiste ni pessimiste pour 80%

Exercice / S'adapter dans l'urgence

9 répondants

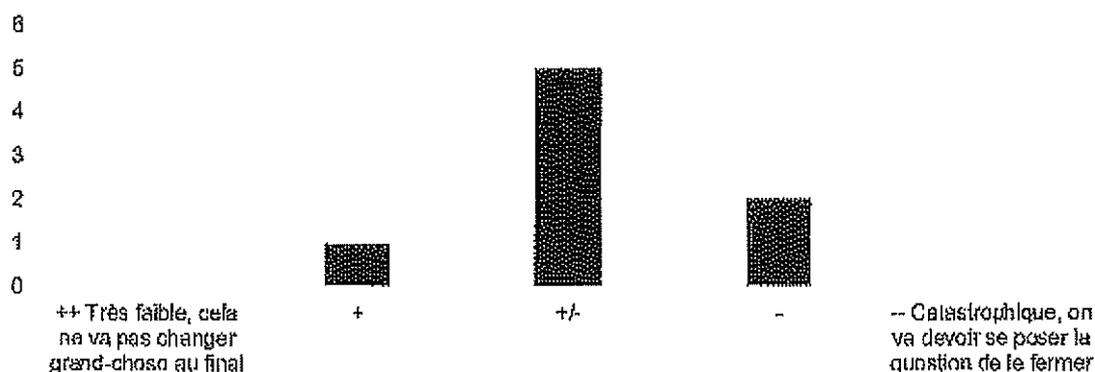
Objectifs

- Mesurer l'impact possible du COVID sur les ports
- Repérer les pistes de compensation / développement nouvelles

Scénario 1 | On reste à la maison

Le déconfinement est finalement repoussé au mois de novembre 2020. Pour vos clients, les conditions restent les mêmes qu'à ce jour : navigation interdite, interdiction de se rendre à son bateau, professionnels du nautisme fermés ou service limité au maximum ... Le Vendée Globe se court sur Virtual Regatta finalement.

- Quels sont les impacts sur votre port en termes d'exploitation et de chiffre d'affaire ?



Des avis pas unanimes, probablement en lien avec l'équilibre entre les recettes de contrats annuels / autres prestations (contrat escale ...) dans l'équilibre économique global. 2 avis quand même plutôt préoccupés. Globalement, on peut considérer que les impacts vont se manifester plutôt dès l'année prochaine. Le Chiffre d'Affaire est constitué majoritairement des recettes liées aux contrats annuels, et donc à des bateaux présents en janvier 2010. A plus long terme, une érosion du remplissage à l'année peut impacter significativement l'équilibre économique.

- Quels nouveaux services pouvez-vous proposer à vos clients ?

Nous n'avons pas trop de possibilités

Gardiennage / carénage

A priori pas de capacités à développer de nouveaux services, à voir si un partenariat est possible avec des professionnels pour faciliter l'entretien des bateaux (pas de professionnels à demeure habituellement)

Mise en carénage du bateau avec contact d'un professionnel

Reportions régulier sur l'état du bateau

Cette situation est / était probablement l'occasion de renforcer la relation-client, en proposant un accompagnement et des services personnalisés : une photo udu bateau ... Elle est aussi l'occasion de développer de nouvelles prestations, éventuellement offertes cette année pour les tester, avant de les déployer de manière payante l'année prochaine. Si un professionnel n'y va pas, allez-y à sa place.

Scénario 2 | On fait des ronds dans l'eau

Les gouvernements européens autorisent des « sorties en mer brèves, dans la limite d'une heure quotidienne et dans un rayon de 3 milles nautiques autour du port, liés soit à l'activité physique ou à la pêche de loisirs, à titre individuel ou avec les seules personnes regroupées dans le même domicile, et donc à l'exclusion de toute pratique collective ». Vos clients peuvent donc se remettre à naviguer en famille mais dans un périmètre limité autour du port. Vos clients ne partent donc pas en croisière et vous ne recevez pas de passage.

• Qualifiez et/ou quantifiez les pertes pour votre port (notamment en termes de Chiffre d'Affaire)

Moins 30 %

Pas de recettes de bateaux de passages, pas de recettes de carburant, ni de services annexes (douches ou autres) et aucunes animations possibles sur le port. Pertes de notoriété et aussi financière.

Notre perte sera d'environ 150 bateaux en escale et donc 2000€ ce qui n'est pas énorme...

Idem que situation précédente, le CA du port repose essentiellement sur les abonnements annuels et les services

Perte de toutes nos recettes d'escale

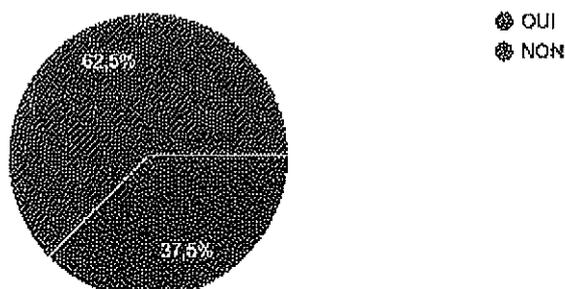
Environ 30% des recettes (mais activité déficitaire de toute façon)

Cela ne changera rien dans l'immédiat. A voir les années futures si les plaisanciers n'auront pas été échaudés. Un bateau c'est un investissement, si on ne peut pas l'utiliser...

- 10 %

Résultats également dépendants de la part des recettes d'escale dans le CA global (entre 0 et 30% a priori). A noter "environ 30% des recettes (mais activité déficitaire de toute façon)"; oui, l'accueil de l'escale génère des dépenses (personnel ...); ses impacts se mesurent au-delà di périmètre portuaire *stricto-sensu*.

• Voyez vous des solutions pour compenser ces pertes de chiffre d'affaire ?



Vrai sujet, 5 ports sur 8 vont-ils rester les bras croisés ? il est essentiel de chercher des solutions pour compenser ces pertes de CA ; et il y en a probablement, par contre il ne faut pas tarder à les commercialiser. Encore fois, cette situation exceptionnelle est probablement l'occasion d'expérimenter de nouveaux services.

• Si oui, lesquelles ?

Promotion de nos services location paddle canoës ...etc.

Favoriser les initiatives "lieu de vie" (expo, événements éphémères etc.)

Vente additionnelle pour les clients présents

De jolies idées pour les "sans idées" : développez de nouvelles activités dans le port, ...

Scénario 3 | Tous sur l'eau

Le confinement est levé au mois de mai, mais les gouvernements européens interdisent de sortir de sa Région jusqu'à fin Septembre. Les franciliens sont donc contraints à passer leur été en Ile de France ! Après ce long confinement les résidents des Hauts de France éprouvent d'un coup une irrésistible envie de sortie en bateau (d'autant plus que la canicule est à nouveau là) ; la plaisance devient le meilleur moyen d'évasion possible ! Des milliers de locaux déboulent dans les ports de la région avec l'envie d'embarquer pour une sortie en bateau :

❖ En tant que port, que pouvez-vous faire pour répondre à cette nouvelle demande ?

Une bonne organisation et gestion pour accueillir un maximum de bateau · amplitude horaires plus importante

Oui

Travailler avec notre association nautique pour proposer plus de balades

Renforcement des liens avec acteurs locaux pour définir une offre plaisance / nautisme

Pub, com en France pour attirer ces nouveaux clients qui ne connaissent pas notre port chez nous

Uniquement trouver des prestataires extérieurs pour proposer des activités sur l'eau, travailler avec l'office de tourisme pour animer le port à quai

C'est le moment de faire de la formation pour les bateaux moteurs et les voiliers, d'être plus actif à terre aussi

Fédérer les loueurs pros et autres

Forto envie d'externaliser et de s'appuyer sur les professionnels et associations qui gravitent autour des ports, mais finalement pas vraiment d'envie de jouer un rôle. A minima, il faudra prendre en main le sujet et convaincre ces acteurs de s'engager, piloter le projet, coordonner les moyens Il faut que les ports soient pro-actifs vis-à-vis de leurs partenaires.

N'oubliez pas non que vous avez sous la main les bateaux de vos clients et leurs capitaines > n'oubliez pas de les inclure dans le dispositif, ils se comptent par centaines ...

❖ Comment faire pour que ces nouveaux clients reviennent au port pour une pratique plus régulière ?

Les séduire en leur proposant une offre complète, de la convivialité et une facilité d'accès aux services

Accueil ++, être chaleureux, rendre service. Proposer de nouvelles animations sur le Port.

La pratique régulière sur le canal est peu présente chez nous. Etant entre deux écluses c'est toujours le même paysage...

Créer des RDV, une régularité dans l'offre

Leur donner envie de revenir avec la qualité de l'accueil reçu, petites attentions (cadeaux "goodies" de bienvenue), mettre en avant ce qu'ils peuvent visiter dans la ville et aux alentours, ...

Avoir des capacités d'investissement plus importantes mais ce sera du long terme uniquement

Animer, chouchouter...

Collecter le max de data pour connaître leur profil et garder le lien créé avec eux

Vous vous sentez plus à l'aise et plus impliqué dans ce registre ! Vous avez bien un rôle central à jouer pour capter les clients de demain. L'idée de collecter de la DATA est excellente, les informations manquent sur les caractéristiques et attentes de ces futurs clients potentiels.

Exercice post Webinaire

Cet exercice a été transmis à l'issue du webinaire, afin de mettre en application les différentes informations fournies et déterminer les pistes possibles de poursuite de la réflexion à l'échelle régionale.

5 réponses (4 maritimes et 1 fluvial) ; merci aux courageux !

Boulogne sur-Mer

Port de plaisance d'Étaples/mer

Valescourt (Communauté d'agglomération Valenciennes Métropole)

Port de plaisance Vauban Gravelines

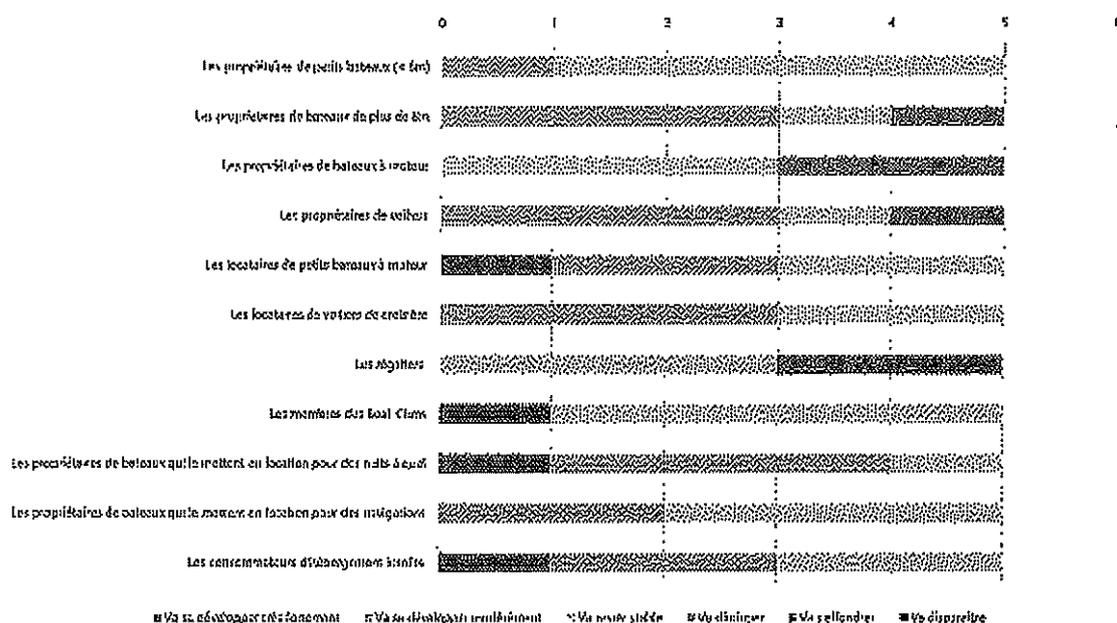
Dunkerque Marina

Les cibles de marché pour les ports

Hier, les ports ne s'intéressaient qu'aux clients propriétaires de bateaux, en contrat à l'année ou de passage. Demain, les ports vont devoir s'intéresser à d'autres formes de clients : des plaisanciers non propriétaires de leur bateau, des consommateurs du nautisme ... mais aussi des non clients qui viendraient dans le port consommer un autre type de prestation.

Afin de mettre en œuvre des actions cohérentes, il est nécessaire de tenter de déterminer les tendances possibles d'évolution de ces différentes cibles.

• Pour vous, quelle sont les perspectives d'évolution de ces différents marchés pour les ports de plaisance des Hauts de France



Des perspectives plutôt favorables *a priori*, aucun marché ne devrait s'effondrer ou disparaître !

Par contre, plusieurs d'entre eux pourraient connaître une certaine érosion alors que d'autres s'inscrivent dans des perspectives plus favorables > il va donc falloir commercialiser d'autres offres

Des avis qui restent contrastés, mais ces écarts sont totalement cohérents avec les difficultés de projection, surtout en ce moment.

Des idées et des projets pour votre port ?

Pour fidéliser vos clients actuels et ne pas les voir partir	<p><i>Apporter une aide sur la pratique (voile ou moteur) puisque nous avons les compétences et les qualifications du personnel. Individualiser davantage nos services</i></p> <p><i>Pouvoir offrir les besoins primaires des plaisanciers à minima : dragage, la sécurité de l'accès portuaire, l'entretenir les quais, pontons, les portes d'écluses, assurer la présence minimum du personnel, services complémentaires (laverie, sanitaires, location de vélo, restauration...), moment festifs et conviviaux pour les usagers et associations</i></p> <p><i>Maintenir le niveau de qualité des services et des infrastructures</i></p> <p><i>Cartes de réductions, tarifs avantageux si sous contrat annuel (zone technique et escales)</i></p> <p><i>Partenariats avec des commerces locaux (shipchandlers...) : le contrat annuel leur permet d'avoir accès à ces offres / réductions,</i></p> <p><i>Obj : se différencier des autres ports, le petit + offert par rapport aux autres ports</i></p>
---	--

> Vrai sujet complexe tenu de l'existence de places dispo dans les ports voisins, il y a vrai risque de voir partir les clients. L'enjeu n'est pas de garantir ou de maintenir mais bien de proposer ce "petit +" qui va leur donner envie de rester : accompagnement, service personnalisé, réductions ...

Pour accompagner vos clients en fin de pratique (vente du bateau notamment)	<p><i>Proposer la place jusqu'à la fin du contrat.</i></p> <p><i>Tenir un classeur des offres, aide pour les formalités et procédures administratives, créer le lien entre les vendeurs et les acheteurs...</i></p> <p><i>Accompagner les courtiers</i></p> <p><i>Leur proposer d'autres alternatives et conseils.</i></p> <p><i>Reprise en contrat annuel du nouvel acheteur du bateau : argument pour aider à la vente, places disponibles de suite au port de plaisance</i></p>
--	--

> Un sujet nouveau / à anticiper, et qui devrait s'accroître dans les prochains mois / prochaines années

En cette période de confinement, pour rassurer vos clients qui ne peuvent venir à leurs bateaux et assurer des tâches à leur place	<p><i>Proposer une webcam qui visionne le port de plaisance en temps réel (en projet) pour que chaque plaisancier puisse voir son bateau même s'il est loin du port. Envoie d'un sms pour dire que l'on a vu son bateau et que tout va bien.</i></p> <p><i>Nous avons mis en place des webcams par site portuaire afin que les usagers puissent visualiser en temps réel les navires H 24 et 365/ 365j en dehors des pannes et perturbations (occasionnelles)</i></p> <p><i>Surveillance des bateaux et gestion d'alimentation électrique et compte-rendu aux plaisanciers par mail ou téléphone</i></p> <p><i>Rondes des sites quotidiennes, et mise en œuvre des tâches en leur absence (ex : changement d'amarre).</i></p> <p><i>Déjà mis en place : ronde sur le port sur chaque bassin pour contrôler l'état des bateaux, resserrer les amarres, ... Nous les en avons informé, et nous leur avons dit que nous les contacterons s'il y avait le moindre problème.</i></p>
---	---

> De nombreuses actions mises en œuvre. Probablement une période opportune pour renforcer la relation client

A la fin du confinement, pour répondre à une forte demande pour aller sur l'eau, exprimée par des non-propriétaires	<p><i>Mettre en relation avec le président du club qui pourra demander aux membres du club de participer à des sorties sur la marée ou la journée... suivi d'une collation au club-house</i></p> <p><i>Pas de demande à ce jour</i></p> <p><i>Pas de solution (pas d'investissement possible dans un bateau de promenade et pas de professionnels de tourisme exerçant cette activité au port actuellement)</i></p> <p><i>Favoriser l'implantation d'une société de location de bateaux.</i></p>
--	--

> Sujet compliqué, il faudrait réussir à mobiliser des bateaux pour organiser ces sorties (bateaux de vos clients, des professionnels ...) et des skippers pour encadrer. Pourtant des jolis projets de solidarité territoriale à imaginer et pourquoi pas recruter des futurs clients ?

Pour faire venir dans votre port des propriétaires de bateaux présents dans un port voisin *Les sorties en escadre... des arrivées de bateaux du port voisin accompagnées par des locaux*
Pour faire venir des plaisanciers il faut absolument se démarquer, réellement, des autres ports, en dehors des tarifs.
Pas de prospection, pas d'emplacement disponible
Carte de réduction (TransEurope, passeport escale etc.)
Mise en avant des atouts : accessibilité du port, et les offres et réductions en place dans les commerces locaux qui sont inclus dans le contrat annuel.

> OUI, vos ports sont bien en concurrence !

Pour faire venir dans votre port un client qui viendrait d'obtenir son permis bateau *Lui proposer des cours d'arrivée et de sortie des ports pour l'habituer à sortir dans du courant. Lui rappeler les atouts du port-convivialité, proximité, beauté du site- en montrant que les faiblesses peuvent être aussi des atouts -port à marée donc retour groupé des plaisanciers, ouverture du club house en fonction des heures de marée et donc même tardives, éloignement des autres ports mais beauté du site qui incite à sortir à proximité*
Pas de réponse
Vanter les atouts du port
Tarifs avantageux et sécurité
Places disponibles au port de plaisance, possibilité d'avoir de suite une place à l'obtention du permis, mise en avant des services équipements

> Des prospects à choyer ; ils peuvent en effet devenir vos futurs clients : les accompagner, leur faciliter l'accès à la pratique (dans ses différentes formes), briser les tabous sur la propriété et le manque de places ...

Pour faire venir des nouveaux consommateurs de la plaisance : locataires, membres de Boat-Club *Pas d'avis. Les locataires ne viendront pas...pas de rentabilité je pense*
Pas de réponse
Pas d'offres en ce sens dans le port par défaut d'infrastructures adéquates
Accès sécurisé
Développer l'implantation d'un boat club et d'une société de location de bateaux

> Pour les ports qui s'y prêtent, ne pas attendre les professionnels, allez-y avec eux ou sans eux !

Pour faire venir des non clients du nautisme, avec de nouvelles offres *La beauté du site, la tranquillité le soir... je ne vois pas de nouvelles offres pour des non-clients du nautisme*
Offrir des services touristiques complémentaires pour se démarquer
Non concerné, pas de mission de développer un chiffre d'affaires avec des clients hors nautisme
Leur donner l'envie du nautisme, permis mer accessible, tarifs achat bateau et tarif place annuelle.
Hébergements sur l'eau, sorties en mer avec skipper

> Des clientèles à ne pas négliger = opportunités de recettes complémentaires

● Voyez-vous d'autres types de clients à ne pas oublier ?

- Oui sur la partie restauration et touristique mais pas sur la plaisance
- Les professionnels du nautisme (mécano marine, bateaux écoles, pêcheurs professionnels etc.).

Testons des idées d'actions régionales

Plusieurs idées d'actions à mener à l'échelle régionale ont été citées ce matin. Quel est votre avis sur ces pistes, quel rôle votre port pourrait jouer, faut-il creuser le sujet ?

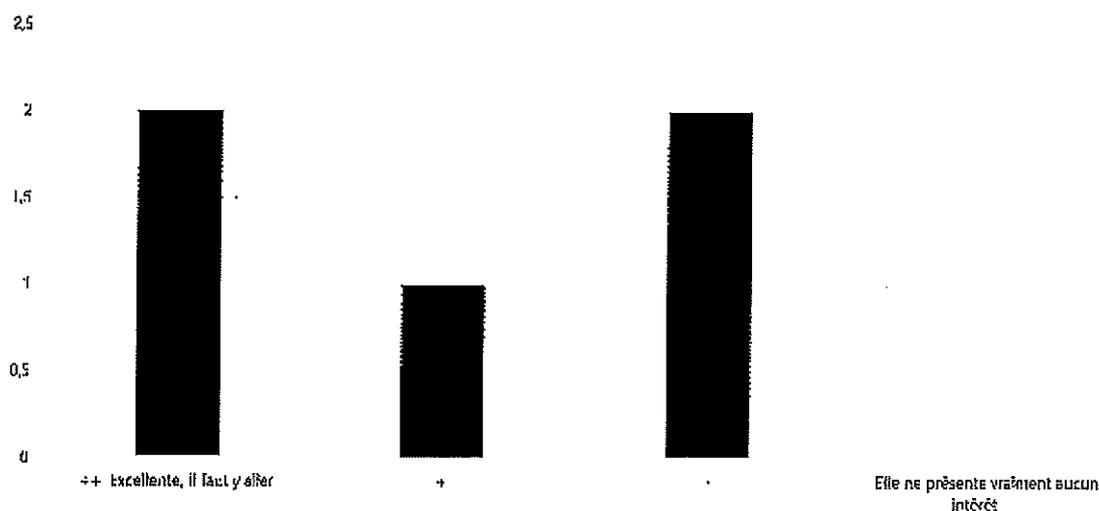
Idee 1 | Commercialiser ensemble 250 places disponibles

250 places environ recherchent leur client en Hauts de France, soit presque 10% de la capacité maritime. Ce chiffre devrait augmenter au regard de l'évolution naturelle du marché et de la situation actuelle. En face, de nombreux clients potentiels pensent encore qu'il faut 30 ans pour trouver une place sauf à verser un bakchich. Le décalage entre la réalité du marché et la vision des clients potentiels est énorme et justifie la mise en place d'une action régionale :

- Un outil pour commercialiser ces 250 places
- un partage des quelques listes d'attente existantes
- des actions collectives pour communiquer sur cette disponibilité et faire venir des nouveaux clients

Vous seriez les premiers à vous engager dans cette dynamique, et les ports normands seront probablement intéressés pour vous rejoindre.

• Globalement, que pensez-vous de cette idée ?

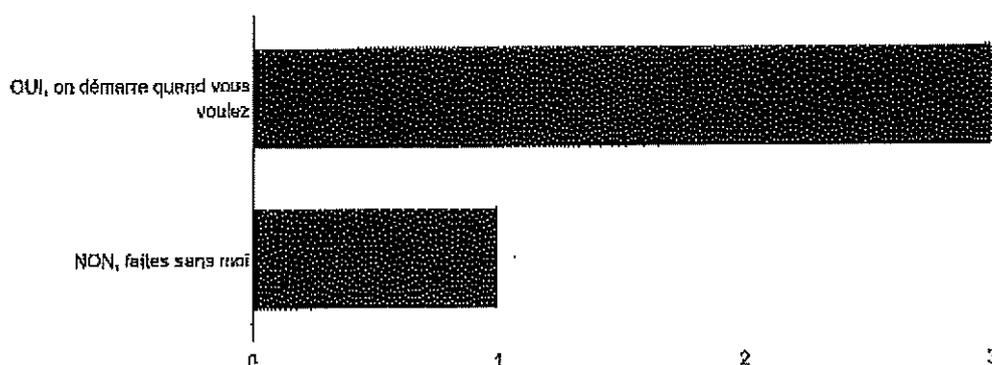


• Compléments

Un flyer commun avec 2 ou 3 atouts pour chaque port à distribuer chez tous les bateaux écoles et shipchandlers avec le type de places libres de type "WANTED" propriétaire de bateau de 7 à 9m, aimant la pêche et prêt à faire participer ses amis...;-))

Il faudrait une réelle volonté politique régionale des Hauts de France pour mettre les moyens financiers et avoir une véritable stratégie de développement de la plaisance face à la concurrence Belge et Néerlandaise. Avoir une véritable stratégie de gestion commune des ports maritime avec une complémentarité et une mutualisation des moyens. Mais à ce jour nous en sommes très très loin, nous sommes au niveau du morcellement comparativement aux Bretons !

• Seriez-vous intéressé pour avancer sur ce projet (dans un format à préciser) ?



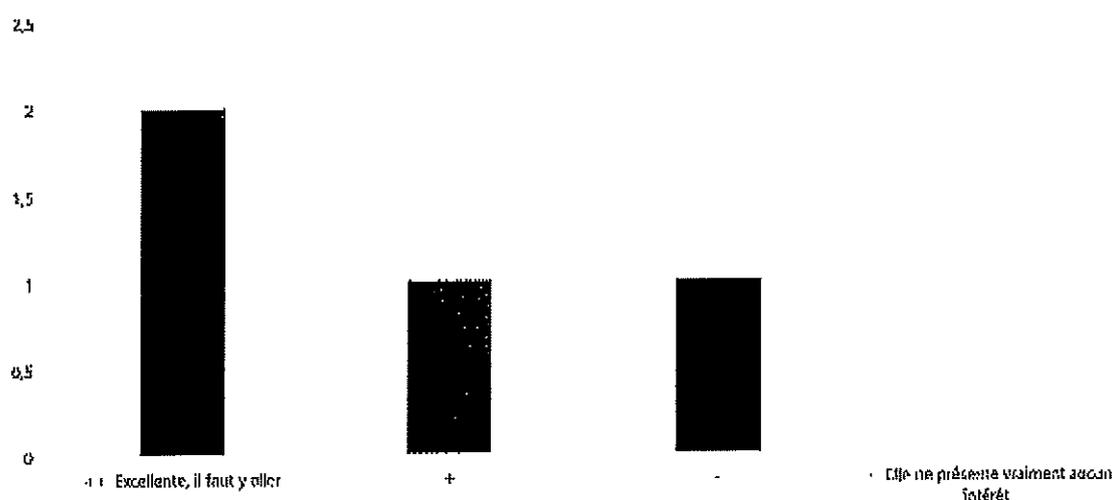
Idee 2 | Monter un Boat-Club régional, maritime et fluvial

Un Boat-Club est une nouvelle offre de pratique qui vient des USA et qui a profondément transformé le marché. Le Boat-Club permet la pratique comme un propriétaire mais sans les contraintes de la propriété. Il est développé par un opérateur (concessionnaire, loueur, port de plaisance ...) qui achète des bateaux, les entretient et commercialise des prestations. Les membres ont accès à une flotte sur plusieurs sites et ils pratiquent quand ils veulent. Ce modèle commence à se développer en France.

L'idée d'un Boat Club régional, à la fois maritime et fluvial, a été évoquée. Il s'agirait de monter une offre multisites pour capter les "consommateurs" du nautisme pas intéressés par la propriété d'un bateau. Une flotte régionale serait constituée et commercialisée sur les différents ports de la Région dans un format à préciser. L'objectif est d'aller chercher des nouveaux profils de clients.

Vous seriez la première région à vous engager dans ce type de projet.

• Globalement, que pensez-vous de cette idée ?



- Quelles sont les ressources mobilisables dans votre port pour monter cette offre (places dispo, locaux, présence de concessionnaires ...)

Le problème des parts dans les hauts de France est aussi un problème de compétences. Il faut pouvoir aider les locataires dans leur navigation. Nous sommes prêts à venir les chercher en mer pour les aider à entrer dans le port et à mettre à disposition une place de port

Pas trop envisageable à ce jour pas assez attractif

Action possible uniquement si un prestataire privé assure l'activité

Places dispos

- Selon vous, qui doit piloter un tel projet ?

Le loueur, c'est lui qui prend les risques

Un privé

Association APPHF avec les partenaires régionaux (parts, VNF, CCI...)

Association régionale ?

N'attendez pas toujours des professionnels, ils ne sont pas toujours en phase avec ce besoin de changement, pas intéressés par la solution ou pas capable d'y aller seul ... Vous aurez évidemment besoin d'eux, mais prenez le leadership. Les risques doivent être partagés et vous devez prendre votre part

- Quel serait le plan d'actions pour lancer un tel projet ?

Trouver le loueur, lui proposer nos offres, le faire connaître dans les Offices de tourisme

Beaucoup d'argent, des conditions météorologiques très favorable durant la période estivale.

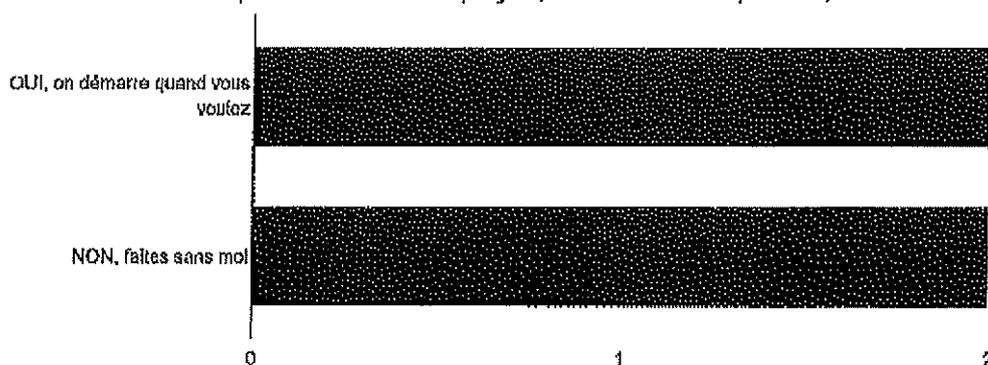
Oui pour le sud et les DOM TOM mais le Nord ?

Inventaire de l'existant et des possibilités dans chaque port, rencontrer des prestataires pour sonder les attentes et les volontés diverses, élaborer un business plan

Contact auprès de concessionnaires pour implanter le boat club

Idem, prenez en main le pilotage de l'idée, esquissez le projet et ensuite allez voir les professionnels

- Seriez-vous intéressé pour avancer sur ce projet (dans un format à préciser)



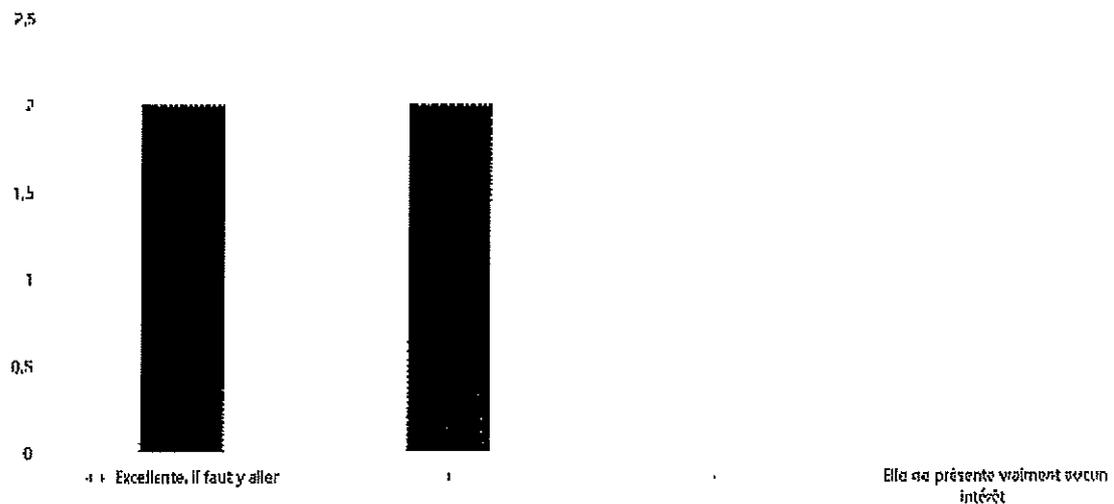
Idee 3 | Spécialiser les ports et construire une offre globale

Comme évoqué préalablement, tous les ports sont différents et pourtant, ils commercialisent à peu près les mêmes services.

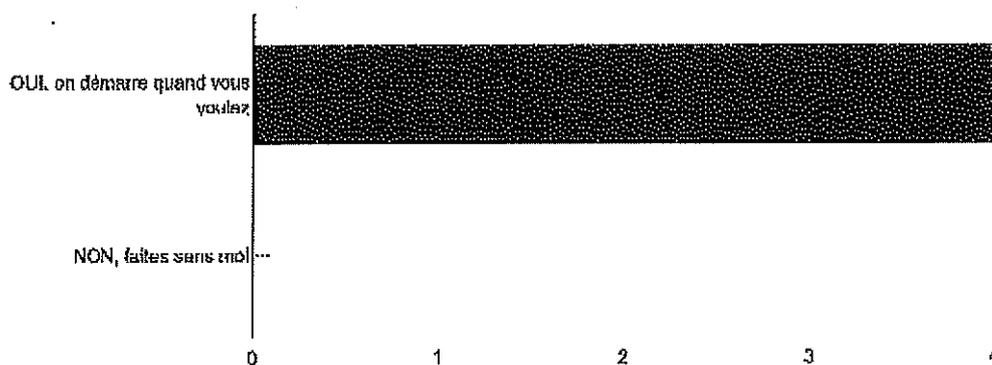
Un travail de spécialisation des ports pourrait être intéressant, pour les démarquer dans leur environnement concurrentiel et construire une offre globale régionale qui agglomère des ports aux positionnements différents et complémentaires.

La méthode est simple ; déterminer ses atouts et ses faiblesses, recenser les avis et la vision des autres sur son port et orienter son offre en fonction de ça. Des actions marketing sont à prévoir derrière.

☛ Globalement, que pensez-vous de cette idée ?



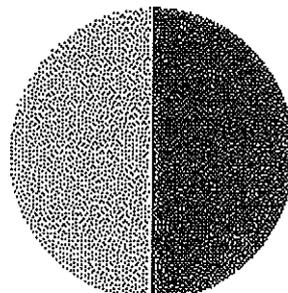
☛ Seriez-vous intéressé pour avancer sur ce projet (dans un format à préciser)



Votre avis sur ce webinaire

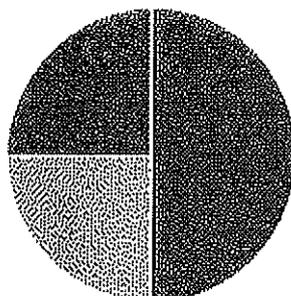
- Comment évaluez-vous ce webinaire ?

Intérêt à titre personnel



• Très satisfait • Satisfait • Pas satisfait • Pas du tout satisfait

Intérêt pour l'avenir de mon port



• Très satisfait • Satisfait • Pas satisfait • Pas du tout satisfait

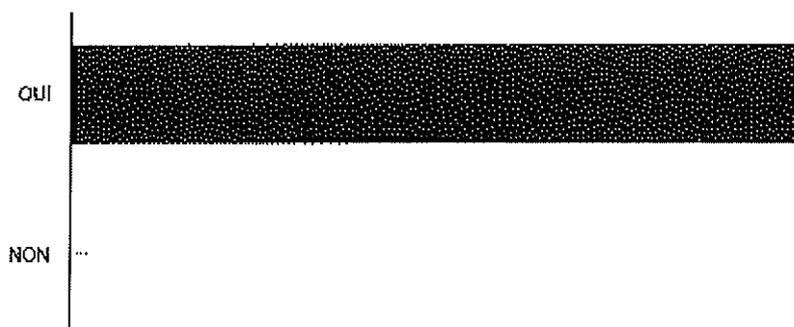
- Observations et propositions pour mieux faire la prochaine fois !

Faire mieux quand on est très satisfait !?

Merci de mettre des possibilités de commentaires sur certains points comme pour l'idée 3

Le webinaire était très intéressant sur les contenus et la forme mais les pistes qui se dégagent s'inscrivent davantage dans le développement des ports maritimes que des ports fluviaux. Les particularités de Valescail (mode de gestion, configuration des infrastructures...) ne se prêtent pas en effet à un développement à vocation commerciale, ni au développement de la clientèle telles que celles présentées.

- Seriez-vous intéressé pour participer à une nouvelle séance de ce type ?



• Si oui, quel(s) sujet(s) souhaiteriez-vous aborder ?

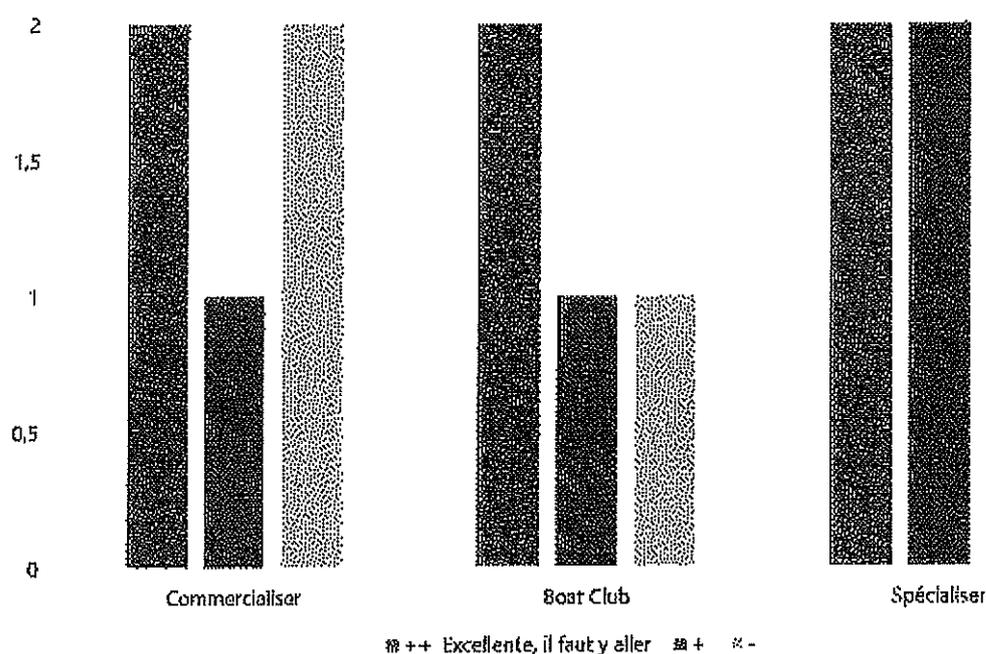
Je ne sais pas trop. Quels sont les services recherchés en fonction du type de propriétaires de bateau. En fonction d'un type de port, d'un type de bateau, les propriétaires n'ont sans doute pas les mêmes exigences que d'autres. Devons-nous tout offrir en espérant que quelque chose fonctionne ou bien devons-nous nous spécialiser dans l'offre...

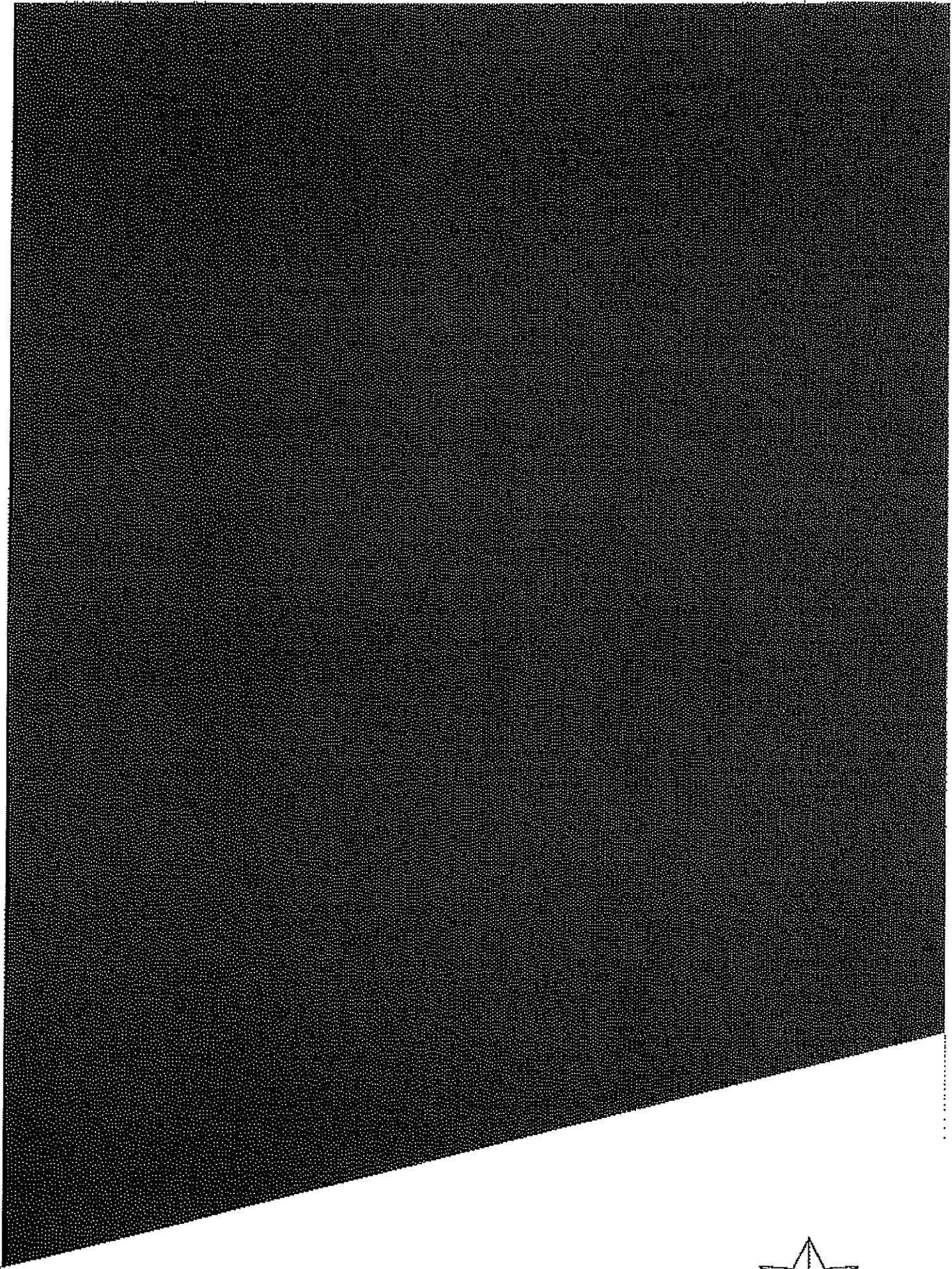
Pour le moment pas de sujet, il y en a trop à traiter ci-dessus Merci

Les liens du port avec le quartier, les habitants, la ville.

• Synthèse intérêt sur les 3 idées

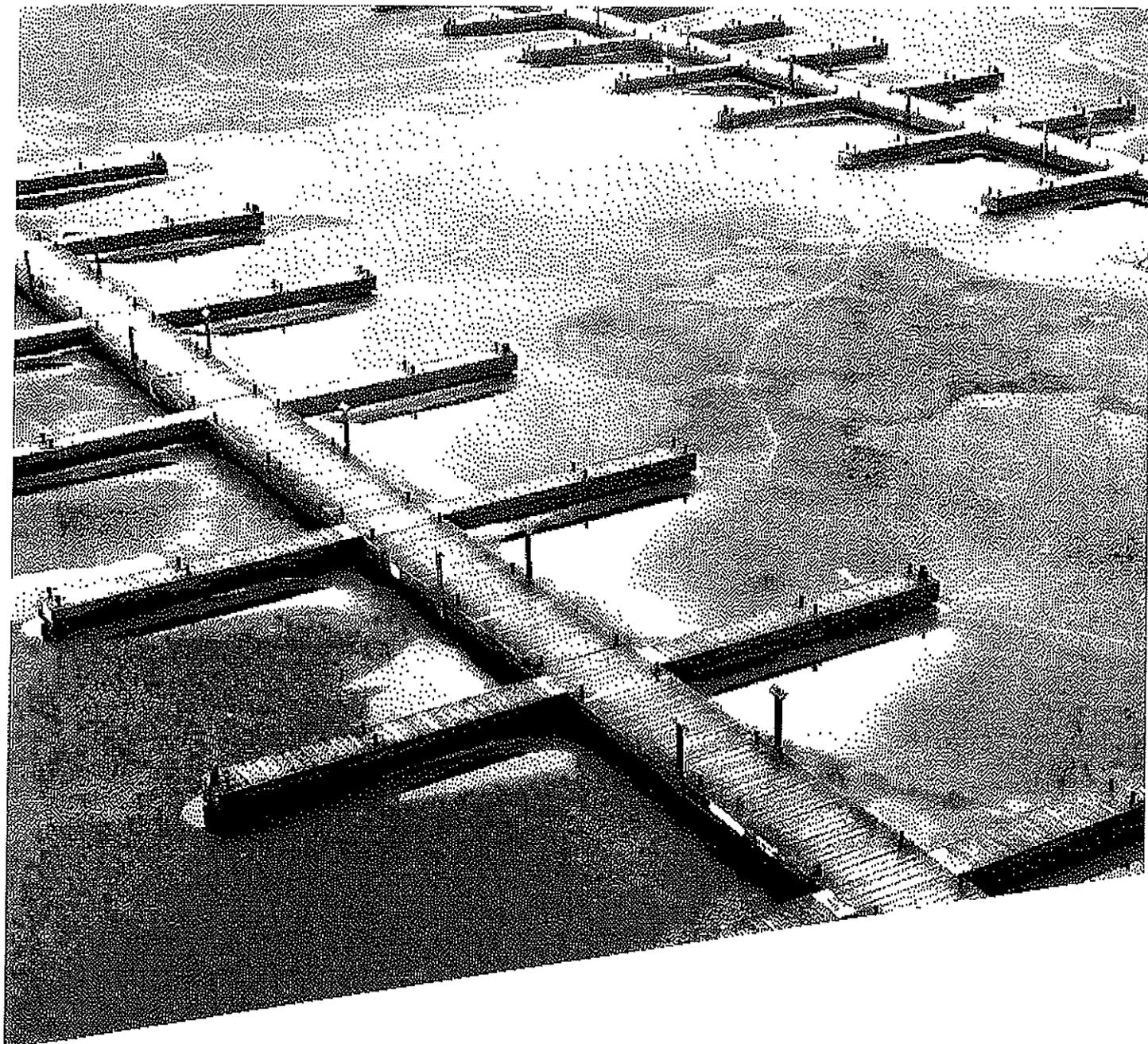
2,5





ANNEXE F

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DÉFINITIVES DE LA
CHAMBRE RÉGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**



Comment commercialiser nos places disponibles ?

Webinaire du 13 mai 2020

Synthèse des travaux collectifs



Plaisance
HAUTS-DE-FRANCE

Sommaire

Contexte.....	3
Pourquoi une telle démarche ?	4
L'offre disponible.....	6
Nos cibles.....	8
Notre stratégie et nos actions	11
La mise en œuvre.....	14

Contexte

Afin de préparer les actions "rebond Post COVID" à mettre en place, l'association Plaisance Hauts de France a organisé un programme de Webinaire avec les gestionnaires de ports.

Le 1^{er} webinaire du 21 avril, organisée autour de la thématique « port de demain » a permis d'identifier plusieurs sujets présentant des enjeux forts pour les ports des Hauts de France.

Un des besoins prioritaires concerne la mise en œuvre d'une action collective pour commercialiser les places disponibles. En effet, plusieurs ports sont confrontés à des difficultés de commercialisation de leurs emplacements, ce qui fragilise leur exploitation mais plus largement l'ensemble de la filière nautique régionale.

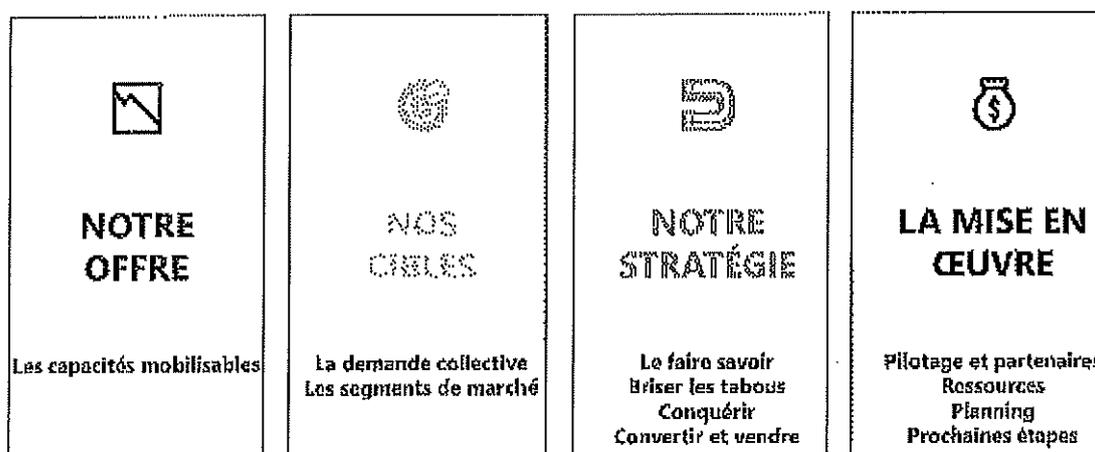
Le 13 mai 2020, un webinaire dédié à ce sujet a réuni les 6 ports maritimes pour partager sur la mise en œuvre possible d'une démarche spécifique de commercialisation. L'idée était d'abord de situer le problème, les besoins et les opportunités et de vérifier la pertinence d'une dynamique collective. Le contenu précis de la stratégie et des actions reste à être travaillé avec les acteurs concernés.

L'atelier s'est organisé autour de 4 étapes :

1. L'offre disponibles > reconser et qualifier les places disponibles
2. Déterminer les cibles de marché à conquérir collectivement
3. Définir les bases d'une stratégie et les leviers possibles d'actions
4. Structurer un plan d'actions pour passer à l'opérationnel

Cet atelier a focalisé la réflexion sur le remplissage des places à l'année (le sujet de l'accueil des bateaux visiteurs n'a pas été traité).

La démarche opérationnelle présentée dans ce document est à portée de portée, les modalités de mise en œuvre sont à définir avec les acteurs concernés, dans les limites de leurs compétences et de leurs moyens de gestion et d'exploitation.



Pourquoi une telle démarche ?

Il est probable, même si les impacts réels sont encore difficiles à situer, que les conséquences de la crise sanitaire que nous traversons actuellement aggravent les difficultés de remplissage des ports de plaisance à l'année, avec une possible accélération du phénomène d'érosion du marché des propriétaires de bateaux, qui génère encore l'essentiel des recettes des ports de plaisance.

Plus largement, on peut considérer que les différents indicateurs relatifs à l'évolution du marché traditionnel des ports de plaisance amènent certains interrogations et signaux d'alerte :

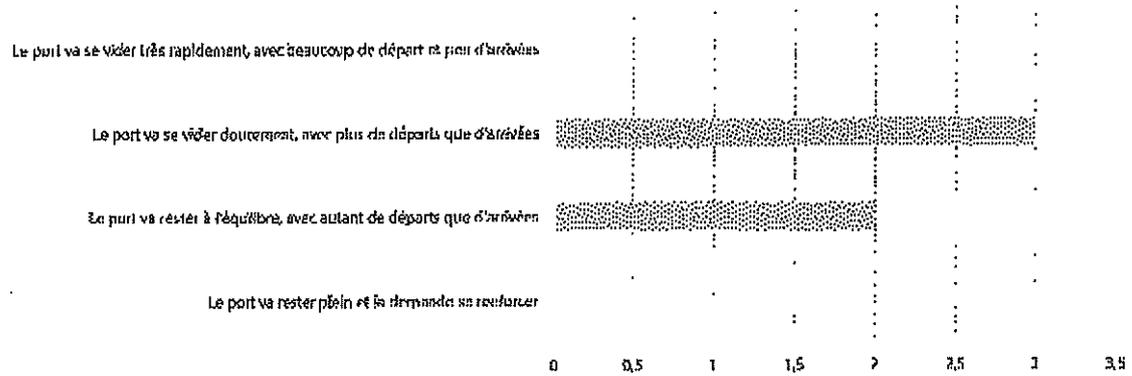
- Le nombre d'arrêts de pratique augmente tous les ans (raison d'âge, de santé et économique) et il est probable que la période à venir intensifie ce phénomène (vente de bateaux pour raisons économiques, report des projets d'achat ...)
- Le nombre de nouveaux clients -- qui se présentent spontanément au port -- diminue tous les ans
- Mécaniquement, la tension en place diminue
- Certains ports observent un solde annuel négatif, où le nombre de sortants est supérieur au nombre d'entrants. Dans ces ports, le nombre de places disponibles augmente tous les ans
- Les ports sont en concurrence, les plus attractifs "vident" les voisins moins intéressants
- Et les perspectives d'évolution ne sont pas réellement encourageantes

Au bilan, on peut considérer qu'il n'y pas de raisons pour que le marché des propriétaires de bateaux se redéveloppe dans son modèle traditionnel sans action particulière. Il apparaît donc nécessaire de s'organiser pour aller conquérir de nouveaux clients et de nouveaux bateaux.

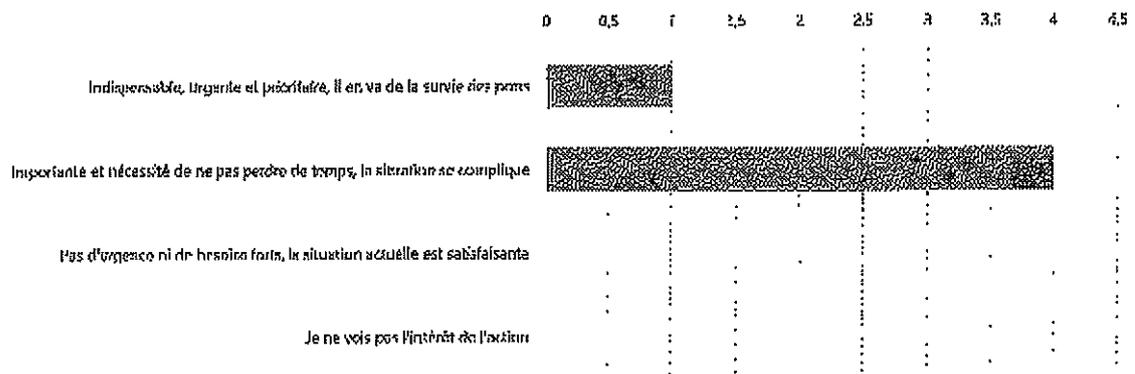
» » Il faut imaginer une approche résolument nouvelle et une nouvelle dynamique idéalement collective : les clients ne vont pas s'inscrire spontanément sur les listes d'attente, IL VA DESORMAIS FALLOIR ALLER LES CHERCHER AVEC DES ACTIONS ADAPTEES

Échelle de probabilité sur une échelle de 5 points

Globalement, quelles sont pour vous les perspectives de remplissage à 5 ans de votre port sans actions particulières pour trouver des clients ?



Que pensez-vous de l'idée de mettre en place une action collective pour commercialiser les places disponibles ?



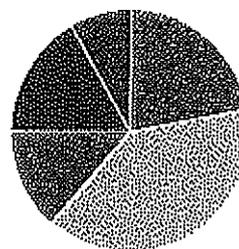
L'offre disponible

Méthode : les données présentées ci-après ont été fournies par les 6 gestionnaires des ports maritimes. Elles concernent :

- Les places disponibles, c'est-à-dire les places qui pourraient immédiatement accueillir un nouveau client
- La demande réelle, correspondant à des "vrais" prospects qualifiés, qui seraient réellement en attente d'une place pour concrétiser leur projet (achat de bateau ou simplement transfert dans le port ciblé)

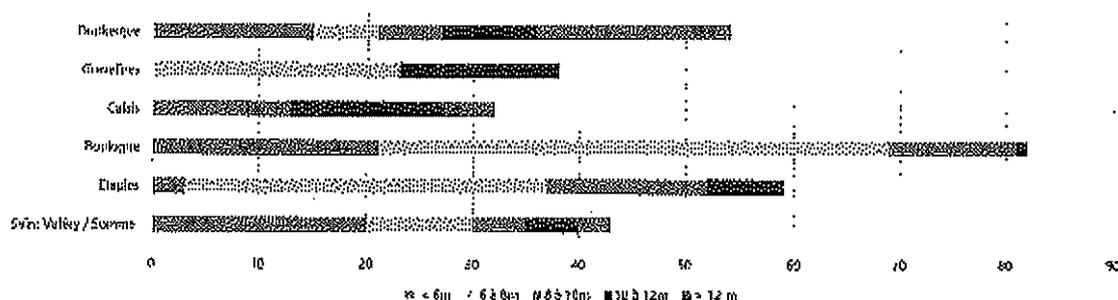
A mi-mai 2020, on comptabilise 308 places immédiatement disponibles, soit presque 15% de la capacité d'accueil régionale, avec la ventilation par taille suivante :

< 6m	68	22%
6 à 8m	121	39%
8 à 10m	42	14%
10 à 12m	51	17%
> 12 m	26	8%
Total	308	100%

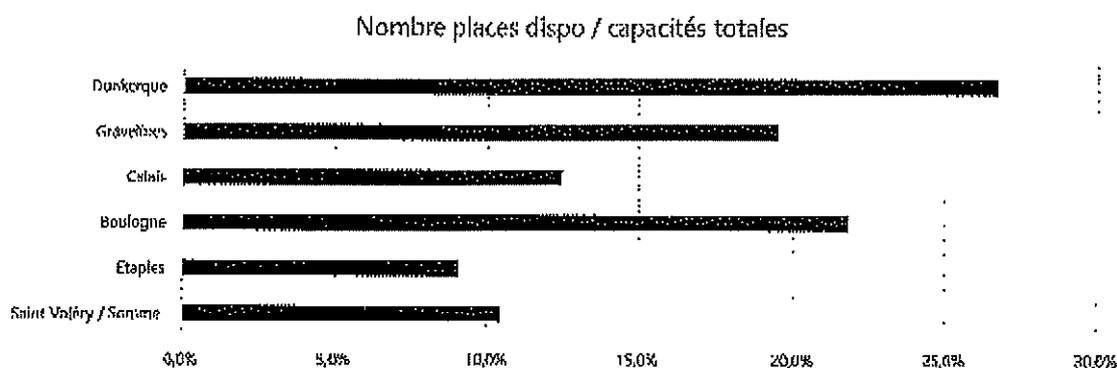


• < 6m • 6 à 8m • 8 à 10m • 10 à 12m • > 12m

La ventilation des places disponibles par ports :



La proportion de places disponibles par port est la suivante :



Précisions sur les emplacements disponibles :

	TOTAL	Accès nautique		Type de place		Type de bateaux	
		Permanent	Limité	A flot	Echouante	Moteur seulement	Voilier ou moteur
< 6m	68	26	42	46	12	20	38
6 à 8m	121	48	73	121	0	67	54
8 à 10m	42	16	26	42	0	12	30
10 à 12m	51	20	16	36	0	19	17
> 12 m	26	5	21	26	0	5	21
Total	308	115	178	271	12	123	160
<i>Pourcentage</i>		<i>37,34%</i>	<i>57,79%</i>	<i>87,99%</i>	<i>3,90%</i>	<i>39,94%</i>	<i>51,95%</i>

Il est important de noter que ces disponibilités ne concernent pas que des places "compliquées". On trouve en effet des places disponibles avec un accès permanent, à flot et sans contraintes de tirant d'eau pour accueillir des voiliers, et pour des grandes tailles. Ce type de places est généralement très convoité.

La demande réelle

Les gestionnaires ont identifié 10 clients réellement en attente d'une place (pour un projet court terme), avec la répartition suivante :

< 6m	0
6 à 8m	2
8 à 10m	0
10 à 12m	1
> 12 m	7
Total	10

6 voiliers / 4 bateaux à moteur

Ces 10 clients pourraient être immédiatement accueillis en Région Hauts de France. Ce chiffre témoigne de l'étroitesse du stock et de la nécessité d'aller chercher des clients (il est probable que ce chiffre subit une érosion importante depuis quelques années et il n'y a aucune raison que tendance s'inverse sans actions spécifiques).

Actions : Il serait intéressant de connaître l'état des remplissages :

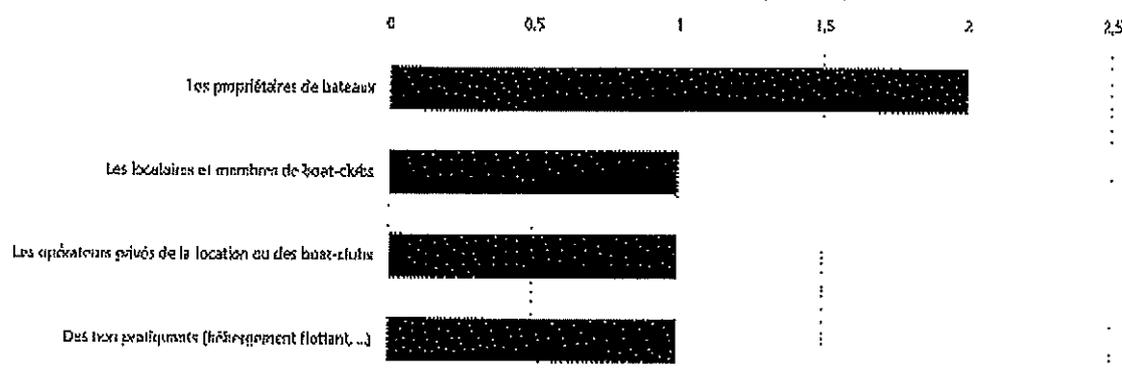
- Des "petits" ports ou mouillages non membres de l'association
- Des ports belges
- Des parcs à bateaux sur les plages (Merlimont, Stella ...)

Nos cibles

Quels sont les segments de clients à conquérir collectivement ?

Enquête par questionnaire auprès des ports de plaisance :

Pour vous, quelles sont les cibles de marché PRIORITAIRES pour remplir les ports des Hauts de France



Globalement, on peut identifier plusieurs questionnements préalables à ce ciblage :

BtoB ou BtoC ?

La première question centrale est de savoir si :

- Les ports vont directement aller chercher leurs clients finaux
- Ou s'ils vont chercher à attirer des prestataires privés (Opérateurs Boat-Clubs, location ...) qui iront chercher les clients

La stratégie n'est pas du tout la même

Propriétaires, consommateurs ou non pratiquants ?

L'autre question est de savoir si ces actions de conquête de clients doivent s'adresser :

1. Au marché traditionnel des ports, c'est-à-dire chercher à attirer des plaisanciers propriétaires
2. Aux "nouveaux clients" du nautisme, c'est-à-dire les consommateurs d'expérience de navigation (sans les contraintes de la propriété) : locataire, membres des Boat-clubs ...
3. Et au plus largement les non pratiquants avec des offres grand public (hébergement flottant, location paddle ...)

Déjà propriétaire ou nouveau propriétaire ?

Pour le marché traditionnel, peut également se poser la question du ciblage entre des plaisanciers déjà propriétaires d'un bateau et des futurs acquéreurs.

1. La première cible sous-entend de mettre en œuvre des actions pour faire venir des bateaux présents dans d'autres ports (stratégie concurrentielle)
2. La seconde cible nécessite de mettre en œuvre des actions pour amener des prospects vers une pratique propriétaire

On le voit dans les réponses à l'enquête préalable, la vision des gestionnaires n'est pas nécessairement la même, notamment dans le choix de la stratégie BtoB ou BtoC. Certains pensent en effet que la conquête des clients est à organiser par les ports, d'autres que l'enjeu est d'abord d'attirer des opérateurs qui se chargeront de la mise en place des actions de conquête de nouveaux clients.

Ces deux stratégies peuvent probablement s'organiser en parallèle, mais les méthodes ne seront pas du tout les mêmes. Il semble important de prioriser afin de mobiliser les ressources dans une direction unique.

Synthèse des travaux collectifs

1 | **Consolider le marché traditionnel > capter des propriétaires de bateaux**

Des propriétaires ayant déjà 1 bateau :

3 cibles identifiées pour des contrats longue durée (pas d'escalé)

- Les anglais, notamment dans un contexte de BREXIT > intérêt à avoir une place en France pour différentes raisons (coût de la place, "un pied en UE" ...). Le port de Calais a capté récemment plusieurs bateaux d'anglais et ce marché présente des opportunités importantes de développement. Intérêt probablement plus limité pour les autres ports car la liaison avec la GB n'est pas évidente
- Les belges : cible de marché importante pour Dunkerque / manque de données sur la situation du remplissage dans ces ports (Existence d'un projet d'extension ; qui pourrait témoigner de l'existence d'une demande non satisfaite ?)
- Les clients des parcs à bateaux situés directement sur les plages (Merlimont, Stella, Hardelot ...). Une place sur ponton propose un niveau de service bien meilleur et surtout une sécurisation de la pratique (la mise à l'eau pouvant être complexe). En revanche, les places en parc à bateau sont généralement peu chères et la dynamique associative autour est généralement importante (beaucoup de moments de convivialité, d'entraides ...). La situation du remplissage de ces parcs à bateaux est à préciser. Des opportunités de partenariat existent certainement (client d'un parc à bateau un peu âgé, offre combinée en fonction des saisons ...)

Des nouveaux clients

Cette cible est évidemment prioritaire pour les ports, l'enjeu est désormais de la préciser et de la segmenter vers des profils plus précis (pour mettre en œuvre des actions spécifiques).

La principale cible identifiée concerne évidemment les récents détenteurs de permis bateaux > les "récupérer" à la sortie du bateau-école (idéalement pendant la formation) et les accompagner vers une pratique plus régulière avec une offre adaptée

Des nouveaux plaisanciers ou des plaisanciers ayant déjà un bateau

Plusieurs segments de marché ont été identifiés comme stratégiques

- Les co-propriétaires de bateaux : ce type de pratique semble se développer et s'inscrit dans des perspectives probablement favorables. L'idée pourrait être de monter des offres et des services spécifiques autour du "time sharing" pour encourager ce type de pratique (voir les contrats spécifiques mis en place par la CCI Nice Côte d'Azur)
- Les nouveaux résidents secondaires : des partenariats avec les agences immobilières pourraient être mis en œuvre pour que ces dernières deviennent ambassadrices du port (Préciser la disponibilité en place pour tout projet d'achat)

Hors webinar : à noter que la situation actuelle pourrait accélérer et amplifier le développement du télétravail dans les entreprises (pour certaines, il va désormais devenir la norme). Certains experts pensent que cette évolution des manières de travailler pourrait générer une migration des "cois blancs" de la Ville vers la le littoral ou la campagne. Si ces prévisions se confirment, des actions spécifiques sont à prévoir pour amener ces nouveaux résidents vers la pratique.

- Les pratiquants de jet-ski : le jet-ski semble être une voie d'entrée assez naturelle vers la plaisance à moteur. Des actions spécifiques pourraient s'envisager pour les convertir du jet-ski vers la plaisance.
- Les enfants des clients : Dans un contexte de vieillissement important des clients des ports, les enfants des clients constituent probablement des cibles à ne pas négliger. L'idée est surtout de leur donner envie de conserver le bateau de leurs parents par une offre revisitée.
- Les catamarans : le marché du catamaran reste soutenu et rares sont les ports capables d'accueillir ces unités larges. Pour les ports qui le peuvent, une démarche spécifique d'attraction pourrait s'envisager

2 | Se positionner sur les nouvelles tendances de consommation > attirer Les consommateurs du nautisme

Exemple : Locataire, membre d'un boat-club ..

Sujet de débat important.

Faire venir des opérateurs privés qui iront chercher eux même les clients (notamment les loueurs nationaux et les prestataires de Boat-Clubs). Pour ce faire, le préalable est de construire une offre territoriale adaptée.

Ou monter des offres localement pour aller chercher directement les clients finaux

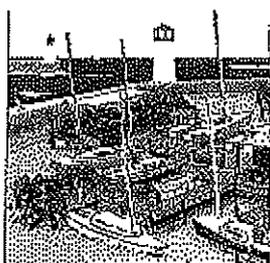
Aujourd'hui, les principaux acteurs de ces nouvelles dynamiques de marché ne sont pas positionnés dans les ports des Hauts de France ... Faut il tenter de les faire venir ? ou faut-il faire sans eux ?

Des opportunités de financement importantes pourraient émerger dans les prochains mois pour relancer les filières touristiques, ce type de projet pourrait s'inscrire dans ce cadre.

3 | Se diversifier vers de nouveaux métiers > Les non pratiquants

Exemple : Hébergement insolite, co-worker ...

Le marché de l'hébergement flottant insolite semble intéresser les différents ports maritimes (soit avec des hébergements dédiés à cet usage, ou en mobilisant des "vrais" bateaux de plaisance, appartenant notamment aux clients des ports).



Est également cité le projet de "port-village" porté par la société Bathô et apportant aux ports une double réponse :

- Trouver une issue valorisante pour des plaisanciers en fin de pratique qui n'arriveraient pas à vendre leur bateau
- Permettre aux ports de se diversifier vers un nouveau métier en commercialisant une nouvelle d'hébergement insolite pour des "croisière immobiles" au sec

Notre stratégie et nos actions

Comment séduire et capter nos cibles ?

Les différentes cibles identifiées s'inscrivent dans des logiques d'attraction différentes. Pour les capter, il faudra mettre en œuvre des démarches spécifiques et un plan d'actions segmenté.

Le premier enseignement de l'atelier est que le périmètre régional apparaît réellement pertinent pour mettre en place des actions pour conquérir des clients et commercialiser les emplacements disponibles. Les ports présentent en effet des complémentarités intéressantes, ce qui permet d'imaginer une offre portuaire régionale globale capable d'adresser les différents segments de marché évoqué. Mais cette offre reste à être construite (préalable nécessaire avant d'aller plus loin > travailler sur la spécialisation des ports et la construction d'une offre régionale agglomérant ces différents positionnements).

Tous les acteurs s'accordent en tout cas sur l'intérêt de mettre en place une dynamique collective.

En réponse aux différentes cibles potentielles, plusieurs actions possibles ont été identifiées. Elles seront à mettre en œuvre collectivement.

2| Actions générales

Communiquer sur cette disponibilité en place	<p>Il s'agit d'un préalable nécessaire. Différentes études ont démontré un écart énorme entre la réalité du marché dans les ports et la perception des non clients sur cette situation (beaucoup pensent que les ports sont pleins, les listes d'attente défilantes, les moyens d'obtenir une place discutables ... alors qu'il y a un potentiel d'accueil immédiat de 308 nouveaux clients !)</p> <p>> Important travail de communication, probablement avec une campagne "décalée" visant à briser les tabous vers l'accès à la pratique</p>
Vendre et commercialiser l'offre	<p>Nécessité de mettre en œuvre des véritables démarches de communication et de promotion et de commercialiser de manière professionnelle l'offre de plaisance :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Changer de discours et ne plus vendre des places mais des expériences • Travailler la visibilité de cette offre et sa commercialisation > démarche marketing global et professionnelle • Mettre en place des logiques d'ambassadeurs : clients des ports, acteurs reconnus, membre de réseaux actifs ...
Faire monter en niveau l'offre	<p>Ce type de démarche nécessite pour les ports d'être assuré de proposer une prestation cohérente avec les exigences des cibles visées. Il est probable qu'un travail de montée en niveau de l'ensemble de l'offre pourrait s'envisager pour la rendre plus cohérente avec les attentes des clients potentiels.</p> <p>Un travail sur la valorisation des bateaux des clients pourrait avoir du sens, notamment pour faciliter l'organisation de leur location entre particuliers (notamment pour de l'hébergement à quai / la location pour naviguer s'inscrit dans un cadre plus complexe). Le port se positionnerait en tant que tiers de confiance et assurerait l'ensemble de la prestation pour le compte du client (qui dégagerait des revenus complémentaires, même en vivant loin de son bateau). Un cadre régional pour favoriser ce type de démarches pourrait être monté puis déployé dans tous les ports, avec une démarche de commercialisation globale.</p>

Construire une offre territoriale	<p>Avant d'aller rencontrer des opérateurs privés, il apparaît nécessaire de construire une offre territoriale, qui valorise les sites et leurs spécificités, qui met en avant les forces du territoire (zone de chalandise ...) et qui doit donner envie à des opérateurs de se positionner sur le territoire</p> <p>> Travail préalable à organiser rapidement, car probablement un préalable avant la mise en place de démarches BtoB</p>
Démarcher les opérateurs	<p>Une fois cette offre territoriale construite, l'idée sera de mobiliser des opérateurs leaders inscrits dans les nouvelles dynamiques de la plaisance (groupe Bénéteau, Dream yacht Charter ...) pour construire ensemble des offres pour les nouveaux clients du nautisme.</p>
Saisir des opportunités de financement à court terme	<p>Il est possible que la période en cours génère des dispositifs de soutien et d'accompagnement massif des filières les plus impactées. Le tourisme, et donc la plaisance, devrait s'inscrire dans ce cadre, générant des opportunités de financement importantes.</p> <p>> L'enjeu est de réussir à construire une stratégie collective et prioriser un plan d'actions pour être prêt à s'engager dans des projets structurants dès que l'opportunité se manifeste</p>
Monter un boat-club régional fluvio-maritime	<p>Pour aller séduire les consommateurs du nautisme, le 1er webinaire a également retenu l'idée de construire un Boat-Club régional, mettant en réseau les ports maritimes et fluviaux. Le principe serait de construire une offre de pratique alternative à la propriété, notamment pour la pratique du petit bateau à moteur.</p> <p>Ce type de projet s'inscrit dans un cadre complexe car il conviendra de trouver un modèle qui permette d'articuler :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les sujets liés à l'achat des bateaux, leur entretien et revente • L'accueil des clients sur les sites et surtout l'organisation de la dynamique "club" • Le marketing de l'offre, à ne surtout pas négliger car il s'agit de vendre une offre nouvelle pas connue en France • L'accueil physique du boat-club : place très bien placée et visible, local, lieu de convivialité <p>Le modèle devra donc mobiliser les gestionnaires de port, leurs collectivités et probablement des professionnels (locaux et/ou nationaux)</p> <p>Les ports Normands sont engagés dans une réflexion comparable > articulation à faire</p>

2| Monter des opérations vers les cibles de clientèles définies

Capter des clients des ports voisins	<p>Ce sujet est complexe, car il s'agit clairement d'entrer en concurrence frontale avec d'autres ports.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pour les anglais, l'opportunité Brexit est probablement une bonne raison pour construire une offre adaptée. Mais cette idée ne concerne quasiment que le port de Calais • La position vis-à-vis des ports belges reste à être précisée • Idem sur l'attitude à avoir vis-à-vis des parcs à bateaux sur les plages
Monter une offre pour les pratiques de copropriété de bateaux	<p>L'idée pourrait être de construire des offres types (contrat spécifique, création d'une offre de service de type "syndic" appliquée à la plaisance ...), qui serait utilisée par les ports, avec une opération de valorisation à l'échelle régionale.</p>
Séduire des nouveaux résidents secondaires (voire résidents principaux en télétravail)	<p>L'idée serait de bâtir des partenariats avec des acteurs de l'immobilier pour valoriser les ports et les offres nautiques et donner envie aux nouveaux arrivants de franchir le pas vers une pratique de plaisance régulière.</p> <p>Les démarches sont plutôt à organiser au niveau local, l'échelle régionale n'a pas forcément de sens.</p>
Séduire les pratiquants de jet-ski	<p>Des démarches pourraient être montées avec les différents opérateurs régionaux impliqués dans le jet-ski pour travailler sur les passerelles vers la plaisance à moteur</p>
Les enfants des clients	<p>Une démarche spécifique pourrait s'envisager, autour d'un cadre régional et d'actions locales, pour donner envie aux enfants des clients des ports de poursuivre... l'action sera globale : organisation de la transmission de la place dans un cadre juridique sécurisé (attention à bien respecter l'égalité dans l'accès au domaine portuaire), déploiement de services nouveaux en attente avec les nouvelles attentes ...</p>
Les récents détenteurs du permis	<p>Cible probablement prioritaire, car le passage du permis témoigne d'une forte volonté de pratique et qu'il constitue le point d'entrée évident vers la pratique motonautique.</p> <p>L'idée serait probablement de mettre en place une action collective à la fois pour amener des nouveaux clients vers le permis puis de construire derrière une offre attractive pour les entraîner vers une pratique régulière, propriétaire ou consommateur (locataire ou boat-club) : journées de sensibilisation et d'essai des différentes solutions, formules access dans les ports pour faciliter le début de l'activité (accompagnement personnalisé, aide à la manœuvre ...) > l'enjeu est de créer du stock et de réduire le phénomène de perte en ligne après le passage du permis</p>
Les catamarans	<p>Petit marché de niche, mais intéressant en termes de consommation de surface de plan d'eau. Probablement une double approche :</p> <ul style="list-style-type: none"> • BtoC : en devenant une destination bien identifiée pour ce segment de marché, avec adhésion au réseau Multihull Friendly Marinas • BtoB : en mobilisant les constructeurs et concessionnaires

La mise en œuvre

A rédiger après retour des gestionnaires sur les priorités

"Les priorités exprimées à la fin du webinaire :

Se rassembler pour trouver des acteurs privés pour diversifier notre offre / placer des bateaux (Loueurs, boat-clubs ...)

Ce qui nous coûte le moins, nous prend le moins de temps et nous rapporte le plus

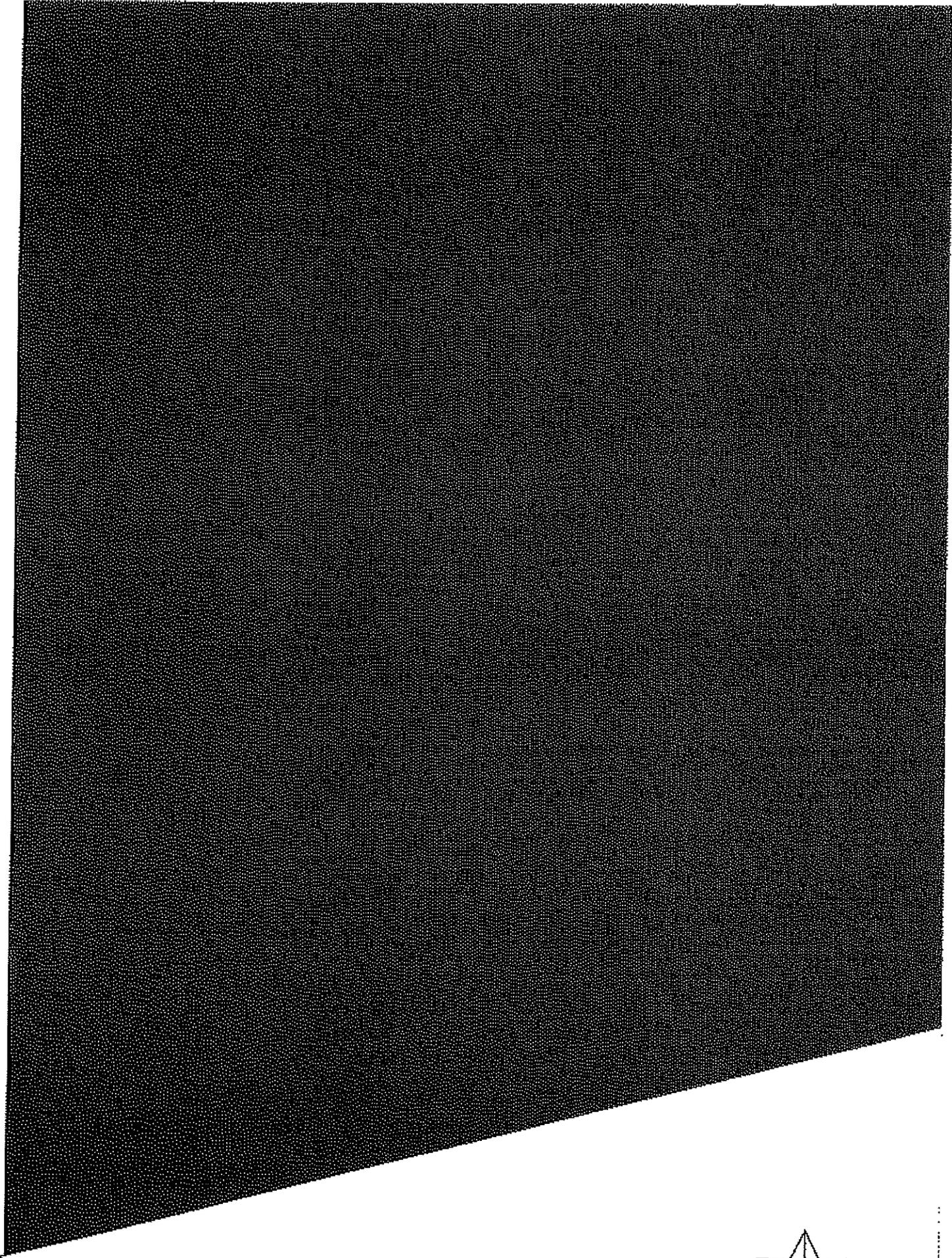
Investir collectivement dans le marketing pour aller chercher le client final (mutualiser des moyens entre ports)

Définir notre offre > marketer notre offre > spécialiser nos ports

Evénements communication > Avec Samboat & Click and Boat

Retourner vers les acteurs régionaux pour financer des opérations > devenir crédible et attractif"





ANNEXE G

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**



Délibération n°3

Conseil Municipal du Mardi 17 novembre 2020

Direction juridique

Domaine de compétence :

3.5 Autres actes de gestion du domaine public

Le Mardi Dix Sept Novembre deux mille vingt à 18 h 30, le Conseil Municipal dûment convoqué s'est réuni en réunion publique, à la salle de la Corderie, sous la présidence du Maire, Monsieur Philippe Fait.

Date de convocation :
09/11/2020

Membres présents : 27 puis 26 à
partir de 19 h

Membres ayant donné pouvoir : 3
puis 4 à partir de 19 h

Membre(s) excusé(s) : 1

Membre(s) non excusé(s) : 2

Nombre de votants : 30

Affiché le 20/11/2020

Présents : Monsieur Philippe FAIT, Monsieur Bernard GHESELLE, Monsieur Sébastien BAILLET, Madame Dominique DELSAUX, Madame Maryse MAILLART, Monsieur Franck TINDILLER, Madame Christelle BEURAIN, Monsieur Bernard WAUQUIER, Monsieur Charles LANQUETIN, Adjoint, Madame Josiane BOUTOILLE, Madame Aurore WACOGNE, Monsieur Gérard ANDRE, Madame Lyliane DUFOUR, Monsieur Jean-Michel GOSSELIN, Madame Marie-Antoinette LISIK, Madame Catherine SIBLISKI, Madame Justine GOSSELIN, Madame Sophie DENEUX, Monsieur Maxime GUERVILLE, Monsieur Adrien BACLET, Monsieur Grégory HURTREL, Madame Caroline ROSSIGNOL, Monsieur Philippe RAMET, Madame Coralie PREUVOST, Monsieur René BONVOISIN, Monsieur Jean-Pierre BOUVILLE, Monsieur Xavier BRASSART, *conseillers municipaux*.

Absents excusés ayant donné pouvoir : Monsieur Frédéric CADET à Madame DELSAUX Dominique, Madame NEMPONT Marine à Madame PREUVOST Coralie, Madame TILLIER Nathalie à Madame WACOGNE Aurore et Monsieur WAUQUIER Bernard (à partir de 19 h) à Monsieur Philippe FAIT.

Absent (s) excusé (s) : Madame Anne-Marie GOLDSTEIN.

Absent (s) non excusé(s) : Monsieur Jean-Pierre LANOUR, Monsieur Jean-Paul HAGNERE

Votants : 30

Secrétaire de séance : Madame Coralie PREUVOST

Objet : Déclassement du domaine public communal de l'ensemble Immobilier ayant hébergé le Centre d'Hébergement « Le Flot »

Rapporteur : Monsieur GHESELLE Bernard, Adjoint

Synthèse de la délibération :

Le Conseil municipal est invité à se prononcer sur le déclassement du domaine public communal de l'ensemble immobilier ayant hébergé le centre d'hébergement « Le Flot »

VU le Code Général des Collectivités Territoriales ;

VU le Code Général de la Propriété des Personnes Publiques, notamment l'article L 2141-1 qui précise qu'un « bien d'une personne publique mentionnée à l'article L 1, qui n'est plus affecté à un service public ou à l'usage direct du public, ne fait plus partie du domaine public à compter de l'intervention de l'acte administratif constatant son déclassement » ;

VU le Code de l'Urbanisme ;

CONSIDERANT que le bien communal sis rue Grand Pierre, compris dans l'ensemble immobilier enregistré au cadastre en section AC sous le numéro 20, à l'usage de centre d'hébergement collectif dénommé « le Flot » ;

CONSIDERANT que ce bien n'est plus affecté à un service public ou à l'usage direct du public dans la mesure où sa fermeture fut entérinée par l'absence récurrente de fréquentation, notamment expliquée par le « caractère obsolète » des équipements ne sachant plus répondre aux exigences de la demande en hébergement, également aggravée par l'actuelle crise sanitaire ;

CONSIDERANT qu'il résulte de cette situation une désaffectation de fait de ce bien ;

Après en avoir délibéré, le Conseil municipal à :

- constater la désaffectation du bien sis rue Grand Pierre, compris dans l'ensemble immobilier enregistré au cadastre en section AC sous le numéro 20, à l'usage de centre d'hébergement collectif dénommé « le Flot » ;
- décider du déclassement du bien sis rue Grand Pierre, compris dans l'ensemble immobilier enregistré au cadastre en section AC sous le numéro 20, à l'usage de centre d'hébergement collectif dénommé « le Flot », du domaine public communal et son intégration dans le domaine privé communal ;
- autoriser Monsieur le Maire à signer tout document se rapportant à cette affaire.

La délibération est adoptée par 30 voix pour.

Vu pour être affiché le 20 Novembre 2020 conformément aux prescriptions de l'Article L 2121-25 du Code Général des Collectivités Territoriales.

Le Maire

Philippe FAIT

Les présentes délibérations peuvent faire l'objet dans les deux mois suivant leur publication

d'un recours gracieux auprès de Monsieur le Maire
d'un recours contentieux auprès du Tribunal Administratif de Lille.



ANNEXE H

**RAPPORT N°1 SUR LES ACTIONS ENTREPRISES
SUITE AUX OBSERVATIONS DEFINITIVES DE LA
CHAMBRE REGIONALE DES COMPTES (CRC)
CONCERNANT LA GESTION DE LA COMMUNE
AU COURS DES EXERCICES 2013 A 2018**

 <p>Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE</p>	 <p>étapes</p>
Délibération n° 9	Conseil Municipal du Lundi 23 septembre 2019
Service des Marchés Publics	Domaine de compétence : 1.1 - Marchés Publics
<p>Le Lundi vingt trois Septembre deux mille dix neuf à 18 h 30, le Conseil Municipal dûment convoqué s'est réuni en réunion publique, à la Mairie, sous la présidence du Maire, Monsieur Philippe Fait.</p>	
<p>Date de convocation : 12/09/19</p> <p>Membres présents : 26</p> <p>Membres ayant donné pouvoir : 7</p> <p>Membre(s) excusé(s) : 0</p> <p>Membre(s) non excusé(s) : 0</p> <p>Nombre de votants : 33</p> <p>Affiché le 25/09/2019</p>	<p>Présents : Monsieur Philippe FAIT, Monsieur Bernard GHESELE, Monsieur Frédéric CADET, Monsieur Sébastien BAILLET, Monsieur Lucien BONVOISIN, Madame Christelle BEURAIN, Madame Kathy HANQUEZ, Madame Dominique DELSAUX, Madame Maryse MAILLART, Monsieur Bagdad GHEZAL, Adjointe, Monsieur Richard KASPRZAK, Monsieur Christian RAMET, Monsieur Gérard ANDRE, Madame Justine BOUTOILLE, Monsieur Jean-Michel GOSSELIN, Madame Charlotte PERRAULT, Monsieur Yvon BRIHIER, Madame Martine GHEZAL, Madame Marie-Antoinette LIZIK, Monsieur Stéphane SAGNIER, Monsieur Georges BOUCHART, Monsieur Francis GRAVET, Monsieur Francis LEROY, Monsieur Edouard YDÉE, Monsieur Jean-Paul MAGNÈRE, Monsieur Jean-Pierre LAMOUR, conseillers municipaux.</p> <p>Absents excusés ayant donné pouvoir : Monsieur Joël DACHICOURT à Monsieur Gérard ANDRE, Madame Angélique COUSIN à Madame Martine GHEZAL, Madame Laurie CAFFIER à Madame Kathy HANQUEZ, Madame Isabelle ROMANCANT à Monsieur Lucien BONVOISIN, Monsieur Pascal THIEBAUX à Monsieur Jean-Pierre LAMOUR, Madame Stéphanie CODRON à Monsieur Georges BOUCHART, Madame Monique VAMBRE à Monsieur Stéphane SAGNIER</p>
<p>Absent (s) non excusé(s) :</p>	
<p>Votants : 33</p>	
<p>Secrétaire de séance : Monsieur Sébastien BAILLET</p>	
<p>Objet : Modification du marché n° 2017-013 : Exploitation des installations de production et de distribution de chaleur et d'eau chaude. Lot 1 : P2 - Prestations de conduite des installations et travaux de petit entretien</p>	
<p>Rapporteur : Monsieur le Maire</p>	
<p>Synthèse de la délibération :</p>	<p>Marché n° 2017-013 : Avenant n° 3</p>

Vu le Code Général des Collectivités Territoriales,

Vu le décret n°2016-360 du 25 mars 2016 relatifs aux marchés publics,

Vu l'ordonnance n° 2015-899 du 23 juillet 2015 relative aux marchés publics

Vu les délibérations du Conseil Municipal en date du 4 avril 2014, 16 juin 2014 et 2 décembre 2014 concernant les délégations du Maire suivant l'article L2122-22 alinéa 4 du Code Général des Collectivités Territoriales,

Vu la délibération n° 3 du Conseil Municipal d'Étaples/mer réuni le 22 mai 2017 autorisant le Maire à lancer une consultation en procédure d'appel d'offres ouvert en application des articles 67 et 68 du Décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics pour la mise en place d'un contrat d'exploitation des installations de génie climatique, de production d'ECS, d'analyse de la légionellose, de refroidissement d'eau de bassins et de traitement des eaux dans les bâtiments communaux,

Vu la décision du Maire n° 2017-08-01 en date du 21 août 2017 attribuant le marché n° 2017-013 : P2 – Prestations de conduite des installations et travaux de petit entretien à ENGIE COFELY pour un montant forfaitaire de prestations s'élevant à 29 866,00 Euros HT par an soit 179 196,00 Euros HT pour les 6 ans du marché,

Vu la délibération n° 10 du Conseil Municipal en date du 26 juillet 2018 validant l'avenant n° 1 au marché incluant dans le contrat le nettoyage annuel de la gaine d'extraction de la hotte cuisine ainsi que les deux extracteurs de la cantine du Centre Le Flot pour un montant annuel de 640 Euros HT à compter du 1^{er} septembre 2018.

Vu la délibération n° 14 du Conseil Municipal d'Étaples/mer réuni le 14 novembre 2018 validant l'avenant n° 2 au marché retirant l'Hôtel de Police et la Salle Jean XXIII du marché et extrayant de ce fait les redevances correspondantes,

Considérant qu'il est nécessaire de modifier, par voie d'avenant, l'article 6.4.1 du CCAP qui explique le calcul de l'intéressement en cas d'ECONOMIE et de préciser l'article 6.4.2 du CCAP relatif au calcul de l'intéressement en d'EXCES,

Considérant qu'il est nécessaire également de supprimer la maintenance P2 du site « Gendarmerie » et des systèmes de chauffage de l'ensemble des logements de ce site, cette maintenance incombant au locataire,

Considérant que la Commission d'Appel d'Offres réunie le 30 juillet 2019 à 9 heures a émis un avis favorable à la passation de cet avenant n°3,

Après en avoir délibéré, le conseil municipal décide :

- De valider l'avenant n° 3 joint en annexe,
- D'autoriser Monsieur le Maire à le signer.



La délibération est adoptée par 33 voix pour.

Vu pour être affiché le 25 Septembre 2019 conformément aux prescriptions de l'Article L 2121-25 du Code Général des Collectivités Territoriales.



Les présentes délibérations peuvent faire l'objet, dans les deux mois suivant leur publication

d'un recours gracieux auprès de Monsieur le Maire
d'un recours contentieux auprès du Tribunal Administratif de Lille.

Accusé de réception - Ministère de l'intérieur

062-218203162-20190929-0619-201919-DE

Accusé certifié exécutoire

Réception par le préfet : 25/09/2019



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES
Direction des Affaires Juridiques

MARCHE N° 2017-013 : MARCHÉ D'EXPLOITATION DES INSTALLATIONS DE PRODUCTION ET DE DISTRIBUTION DE CHALEUR ET D'EAU CHAUDE
PROCES VERBAUX DE LA COMMISSION D'APPRENTISSEMENT
DES SIGNIFICATIFS RELATIFS À LA PASSATION D'UN AVENANT

Commune d'Étaples/mer
Représentée par son Maire, Conseiller Départemental, Philippe FAIT
Place du Général de Gaulle
BP 119
62630 ETAPLES/MER

Le Républicain

Marché n° 2017-013 : Marché d'exploitation des installations de production et de distribution de chaleur et d'eau chaude – Lot 1 : P2 – Prestations de conduites des installations et travaux de petit entretien.

Durée du marché : Le marché est passé pour une durée ferme de 6 ans à compter du 1^{er} septembre 2017..

- Par délibération n° 3 du 22 mai 2017, le Conseil Municipal d'Étaples/mer a autorisé le Maire à lancer un consultation en procédure d'appel d'offres ouvert en application des articles 67 et 68 du Décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 pour la mise en place d'un contrat d'exploitation des installations de génie climatique, de production d'ECS, d'analyse de la légionellose, de refroidissement d'eau de bassins et de traitement des eaux dans les bâtiments communaux,
- Par décision n° 2017-08-01 en date du 21 août 2017, le Maire de la Commune a attribué le marché n° 2017-013 : P2 – Prestations de conduites des installations et travaux de petit entretien à ENGIE COFELY pour un montant forfaitaire de prestations d'un montant de 29 868.00 Euros HT par an soit 179 196.00 Euros HT pour les 6 ans du marché,
- Par délibération n° 10 en date du 26 juillet 2018, le Conseil Municipal a validé l'avenant n° 1 au marché n° 2017-013 incluant le nettoyage annuel de la gaine d'extraction de la hotte cuisine ainsi que les deux extracteurs de la cantine du Centre Le Flot pour un montant annuel de 640 Euros HT à compter du 1^{er} septembre 2018,
- Par délibération n° 14 en date du 14 novembre 2018, le Conseil Municipal a validé l'avenant n° 2 au marché n° 2017-013 qui avait pour objet de retirer du marché les bâtiments de l'Hôtel de Police et de la Salle Jean XXIII à compter de la semaine 46 de l'année 2018.

L'objet de l'avenant est de modifier l'article 6.4.1 du CCAP et d'apporter des précisions à l'article 6.4.2 du CCAP. Ces modifications et précisions sont détaillées dans l'avenant en pièce jointe. L'avenant a également pour objet de supprimer la maintenance P2 du site « Gendarmerie » et des systèmes de chauffage de l'ensemble des logements du site.

Lors de sa réunion en date du 30 juillet 2019 à 9 heures
la commission d'appel d'offres était composée comme suit :

D1 - Membres à voix délibérative :

Nom et prénom	Qualité	Titulaire (T) ou Suppléant (S)	Présent
Monsieur Philippe FATT	Maire de la Ville	T	X
Monsieur Joël DACHICOURT	Conseiller Municipal	T	
Madame Josiane BOUTOILLE	Conseillère Municipale	T	X
Monsieur Lucien BONVOISIN	Adjoint Municipal	T	
Monsieur Pascal THIEBAUX	Conseiller Municipal	T	
Madame Maryse MAILLART	Adjointe Municipale	S	X
Monsieur Christian RAMET	Conseiller Municipal	S	X
Monsieur Jean-Michel GOSSELIN	Conseiller Municipal	S	X
Madame Angélique COUSIN	Conseillère Municipale	S	
Monsieur Stéphane SAGNIER	Conseiller Municipal	S	

D2 - Membres à voix consultative :

Nom et prénom	Qualité

■ Le quorum est atteint :
(Cocher la case correspondante.)

NON

OUI

La commission d'appel d'offres
(Cocher la case correspondante.)

peut

ne peut pas

valablement délibérer.

■ Secrétariat de la commission d'appel d'offres :

Linda BOUTILLIER -- Adjointe Administrative en charge du service « Marchés Publics » de la Commune d'Étapes/mer.

■ Décision de la commission d'appel d'offres relative à l'avenant :

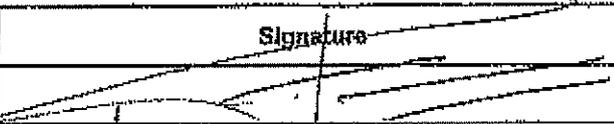
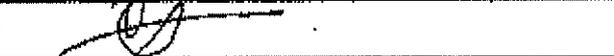
La Commission d'appel d'offres :

valide l'avenant en pièce jointe,

ne valide pas l'avenant en pièce jointe.

■ Résultat des votes

- Pour: 5
- Contre: 0
- Absentions: 0

Nom et prénom	Signature
Philippe FAIT	
MAILLART Janyse	
Gossein J Michel	
RAMET christian	
Boutelle Jodie	

■ Liste des membres de la commission d'appel d'offres

■



Marché n°2017-013

Avenant n°3

Entre les parties :

Ville d'Étaples-sur-Mer
Place du Général de Gaulle
62630 ETAPLES-SUR-MER

Représentée par Monsieur le Maire, dûment habilité,
Ci-après dénommé « LE CLIENT »

D'UNE PART,

ET :

ENGIE ENERGIE SERVICES - ENGIE - COFELY

Tour Voltaire – 1 Place des Degrés – 92800 PUTEAUX

Représentée par Monsieur Raphaël SERRURIE, Directeur d'Agence Nord

Parc de l'Horizon – Immeuble Oxygène – 10, Avenue de l'Horizon – 59651 VILLENEUVE D'ASCO
Cedex

Ci-après dénommé « LE PRESTATAIRE »

D'AUTRE PART

IL A ETE ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT

Préambule

La Ville d'ETAPLES a confié à ENGIE COFELY l'entretien et l'exploitation des équipements des bâtiments communaux.

Le présent marché est devenu exécutoire le 1^{er} septembre 2017.

L'avenant n°1 faisait état de la prise en charge du nettoyage annuel de la gaine d'extraction de la hotte cuisine ainsi que les deux extracteurs de la cantine Jules Ferry-Les Flots.

L'avenant n°2 tenait compte de la suppression du contrat d'exploitation des bâtiments suivants n'accueillant plus de public, à savoir :

- ⊗ L'Hôtel de Police
- ⊗ La salle Jean XXIII

Objets de l'avenant

L'objet du présent avenant est de modifier l'article 6.4.1 du CCAP et d'apporter des précisions à l'article 6.4.2 du CCAP et de supprimer la maintenance P2 du site « Gendarmerie » et des systèmes de chauffage de l'ensemble des logements.

Modification CCAP : Économie

L'article 6.4.1 du CCAP explique le calcul de l'intéressement en cas d'ECONOMIE.

« Si la quantité d'énergie consommée NC est inférieure à la quantité théorique N'B, le titulaire partagera cette économie à hauteur de 50% avec la Ville d'Étaples-sur-Mer »

Soit : si $NC < N'B$, la formule suivante sera appliquée pour calculer l'intéressement :

$$I = \frac{1}{2} \times (N'B - NC) \times c$$

NC = la quantité d'énergie réellement consommée pendant la période de chauffe calculée selon le paragraphe 6.3 du CCAP

N'B = la quantité d'énergie contractuelle nécessaire au chauffage des locaux, corrigée des DJU réels (Degré Jours Unifiés) calculée selon le paragraphe 6.2 du CCAP

Il convient par cet avenant de préciser que :

c = Prix moyen annuel de l'énergie (en € HT/ MWh PCS) destinée au chauffage des bâtiments entrant dans le périmètre du contrat, constaté sur les factures d'énergie payées par la Ville, et communiqué chaque année par la Ville à l'Exploitant.

Il convient par cet avenant de remplacer le terme « avoir » par « facture ».

En effet, lorsque la Ville a fait une économie dans le paiement de l'énergie, elle partage cette économie avec le titulaire.

Par conséquent, ce dernier émet une facture de 50% de ce montant à l'attention de la Ville, sur base des éléments communiqués sur la consommation réelle et sur le montant de c.

Modification CCAP : Excès

L'article 6.4.2 du CCAP explique le calcul de l'intéressement en cas d'EXCÈS.

L'application de l'intéressement ne change pas.

Il convient par cet avenant de préciser que :

« Si la quantité d'énergie consommée NC est supérieure à la quantité théorique N'B, le titulaire supportera cet excès à hauteur de 100% »

Soit : si $NC > N'B$, la formule suivante sera appliquée pour calculer l'intéressement :

$$I = (N'B - NC) \times c$$

NC = la quantité d'énergie réellement consommée pendant la période de chauffe calculée selon le paragraphe 6.3 du CCAP.

N'B = la quantité d'énergie contractuelle nécessaire au chauffage des locaux, corrigée des DJU réels (Degré Jours Unifiés) et calculée selon le paragraphe 6.2 du CCAP.

c = Prix moyen annuel de l'énergie (en € HT/ MWh PCS) destinée au chauffage des bâtiments entrant dans le périmètre du contrat, constaté sur les factures d'énergie payées par la Ville, et communiqué chaque année par la Ville à l'Exploitant.

Le titulaire dans ce cas devra établir un avoir de 100% du montant de cet excès déjà réglé par la Ville à son fournisseur d'énergie, sans toutefois que cet avoir ne puisse excéder 35% du forfait P2 réglé sur la saison correspondante.

Date de prise d'effet pour le calcul de l'intéressement

Ce calcul de l'intéressement prend effet au 01/09/2017 avec le calcul de l'intéressement de la saison 2017/2018.

Suppression des logements « Gendarmerie »

L'objet de l'avenant est de retirer du contrat d'exploitation la maintenance des logements de la « GENDARMERIE », la maintenance du chauffage étant maintenant à la charge des locataires.

Montant de la prestation P2 à retirer sur la « Gendarmerie »

Redevance annuelle à déduire P2 €H.T..... - 1 456€ H.T.

Ce prix s'étend en valeur économique base marché initial.

Date de prise d'effet pour le retrait de la prestation sur la « Gendarmerie »

Le retrait de cette prestation prendra effet à partir du 01/10/2019.

Clause générale

Il n'est rien changé aux autres clauses et articles du marché initial, lesquels demeurent applicables en tout ce qui n'est pas contraire aux stipulations qui précèdent.

Signatures

Signature du Titulaire :

Nom, prénom et qualité du signataire (*)	Lieu et date de signature	Signature
SOMER Antonio Resp. de Département	Candékerques le 31/07/2019	 Agence Nord-Est-ile-Calaie Département de l'immobilier Horizon - CS 40018 35277 Villeneuve d'Azay Cedex TEL : 09 28 58 24 24 - Fax : 09 28 58 24 29

(*) Le signataire doit avoir le pouvoir d'engager la personne qu'il représente.

Signature du représentant du pouvoir adjudicateur:

Nom, prénom et qualité du signataire (*)	Lieu et date de signature	Signature

(*) Le signataire doit avoir le pouvoir d'engager la personne qu'il représente.

VILLE D'ETAPLES SUR MER (62)

Entretien et exploitation des équipements des bâtiments communaux
 Contrat 01-09-2017

DETAIL REDEVANCES P2

Équipement	Type de futur marché	Production de Chaleur	Heures Cantolite et Maintenance préventive [h/an]	Heures Dépannage et Maintenance curative [h/an]	Heures Équipement, suivi marché et réservations [h/an]	P2 [€ HT]
Evier Restaurant "Les Conquérants"	PF	GN	7,2	4,2	0,6	484,00 €
Salle Judo-Ju-Ju - Jeanne Bino	PF	GN	2,6	1,6	0,2	184,00 €
Ecole ROMBELY	PF	GN	9,1	5,3	0,6	659,00 €
Complexe du Mont Léon	PF	GN	3,2	3,2	0,4	264,00 €
Salle Jean Lefebvre	PF	GN	1,8	1,8	0,1	120,00 €
Salle Jean XXIII	PF	GN	4,6	2,7	0,3	384,00 €
Salle des Sports des Quers	PF	GN	12,8	7,3	1	1 040,00 €
Ecole Jules Ferry	PF	GN	7,3	4,2	0,6	535,00 €
Centre Jules Ferry - Les Fots	PF	GN	6,4	3,7	0,5	624,00 €
Ecole Jean MOULAN	PF	GN	4,1	4,3	0,7	348,00 €
Ecole Jean MACÉ	PF	GN	6,4	3,7	0,5	475,00 €
Ecole maternelle du centre "Les Montées"	PF	GN	3,2	3,2	0,4	415,00 €
Salle des Fêtes	PF	GN	3,2	3,2	0,3	424,00 €
Compteur Sportif "Les Bergères"	PF	GN	6,4	3,7	0,5	595,00 €
Base de Voile UNIC	PF	GN	6,4	3,7	0,3	505,00 €
Passif Club	PF	GN	4,6	2,7	0,3	304,00 €
Perception	PF	GN	3,7	2,1	0,3	244,00 €
Hôtel de Ville	PF	GN	10,9	6,4	0,8	728,00 €
Centre de la Ville	PF	GN	20,7	12,1	1,5	1 762,00 €
Salle polyvalente "La Conquête"	PF	GN	3,7	2,1	0,3	244,00 €
Maison de la Petite Enfance	PF	GN	7,3	4,2	0,6	484,00 €
CHM	PF	GN	8,8	4	0,6	456,00 €
IT 3 Parc	PF	GN	11,6	6,8	1	1 040,00 €
Salle des Sports - Bd Lefebvre	PF	GN	4,6	2,7	0,3	304,00 €
Complexe Sportif FABIALLY	PF	GN	2,8	1,6	0,2	184,00 €
Musée de la Marine	PF	GN	4,6	2,7	0,3	304,00 €
Chapelle Naval	PF	GN	3,7	2,1	0,3	244,00 €
Hôtel de Police	PF	GN	3,2	1,8	0,2	212,00 €
La Centrale	PF	GN	3,9	2,1	0,3	264,00 €
Médiathèque	PF	GN	8,2	4,9	0,7	618,00 €
Centre de Police N°25000 "MAREL"	PF	GN	31,2	18,7	2,4	2 370,00 €
		Total			35,4	28 855,00 €

