



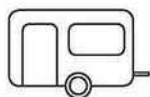
SPÉCIAL TOURISME

CES CONCEPTS ET CES DESTINATIONS QUI SE RÉINVENTENT

1980

CAMPING À SAINT-TROPEZ

Tentes et caravanes sont entassées au milieu de la pinède. Le confort et les équipements sont sommaires.

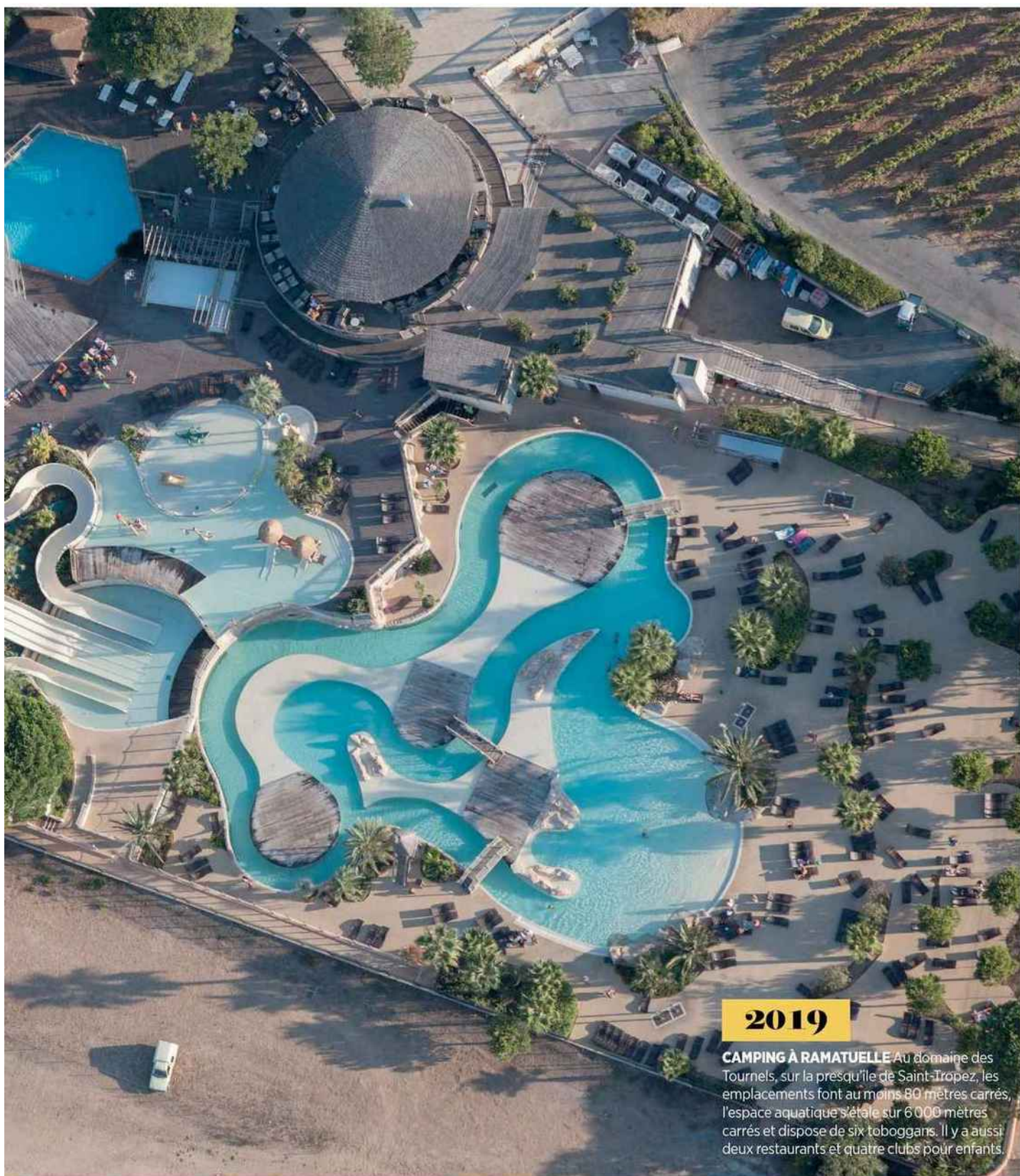


LE CAMPING, C'EST DE PLUS EN PLUS CHIC

Fini le camping, vive l'hôtellerie de plein air! Zoom sur un secteur qui a su *monter en gamme* pour séduire une nouvelle clientèle.



PHOTOS: © SERGE ASSIER/GAMMA - RAPHO VIA GETTY IMAGES, MATTHIEU COLIN/DIVERGENCE



2019

CAMPING À RAMATUELLE Au domaine des Tournels, sur la presqu'île de Saint-Tropez, les emplacements font au moins 80 mètres carrés, l'espace aquatique s'étale sur 6 000 mètres carrés et dispose de six toboggans. Il y a aussi deux restaurants et quatre clubs pour enfants.

**MONTÉE EN GAMME**

Le camping de La Plage d'Argens (groupe Amac), dans le Var, a été rénové en 2017. Une piscine, des espaces végétalisés et des cabanes sur pilotis au bord de l'eau y ont été ajoutés.

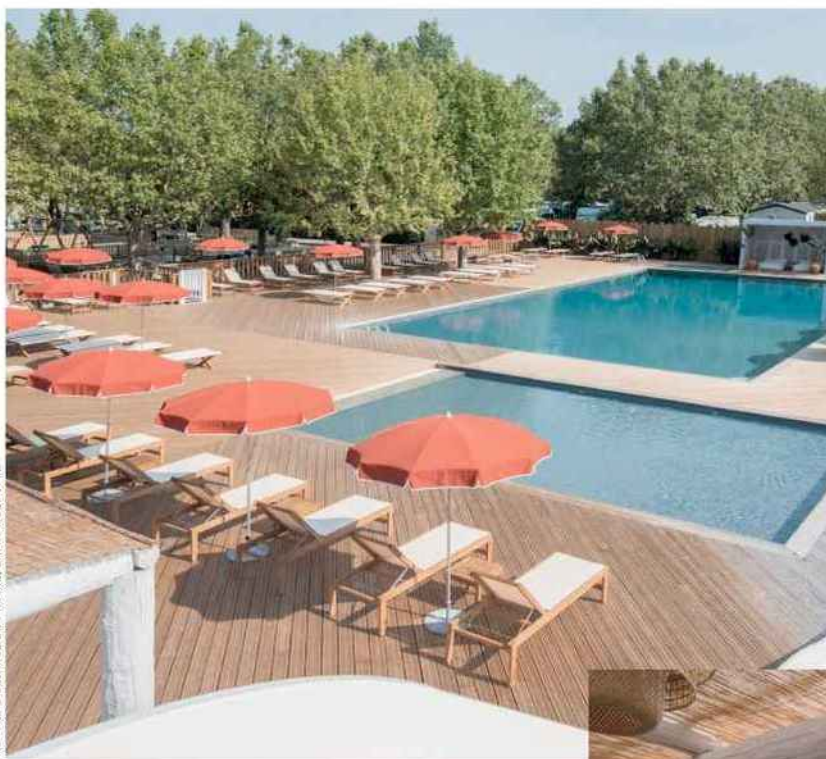


a France, ses fromages, ses vins, ses parfums et... ses campings! L'Hexagone est en effet le premier pays européen en matière d'hôtellerie de plein air. «Un camping européen sur trois est français», s'enthousiasme Nicolas Dayot, président de la Fédération nationale de l'hôtellerie de plein air. L'évolution du chiffre d'affaires du secteur est tout aussi spectaculaire. Il y a vingt ans, il générait 800 millions d'euros par an, aujourd'hui il atteint 2,5 milliards. Pourtant, le nombre de sites sur la même période a chuté de 9000 à 8000. La clé pour comprendre cette progression? La modernisation. «Le défi a été de monter en gamme pour accueillir une nouvelle clientèle, décrypte Nicolas Dayot. Jusque dans les années 1980, on aimait le camping parce qu'on y avait été initié dès l'enfance. Ces aficionados ne suffisaient plus à maintenir notre activité. Il a donc fallu investir pour séduire ceux qui n'étaient pas des campeurs-nés et proposer des emplacements locatifs avec des services premium. Ainsi, 22% du chiffre d'affaires est réinvesti chaque année.»

Christophe Alaux, président du directoire de Vacanceselect, propriétaire des campings de luxe Amac, est un adepte de cette stratégie: «En 2000, il y avait en France 700 campings classés quatre et cinq étoiles. Aujourd'hui, on en compte 1 400. Dans le même temps, le nombre de campings deux étoiles a quasiment été divisé par deux, passant de près de 4 000 à 1 900. Cette évolution illustre l'effort

fait par le secteur pour se réinventer. De notre côté, nous avons investi environ 150 millions d'euros sur les trois dernières années uniquement pour rénover nos huit domaines.» Résultat, les familles CSP+ sont de plus en plus séduites par la formule et représentent, d'après Nicolas Dayot, 31% des clients.

Dans leur mobil-home, tout est neuf. Guillaume, sa femme et leurs enfants n'en reviennent pas. «Même le barbecue – un Weber – n'a jamais servi. Et il y a tout l'équipement : jusqu'à la planche à découper...» Ils ont réservé l'été dernier pour une semaine de vacances à Soleil Plage, un camping situé sur les rives de la Dordogne, à Vitrac. Un cinq-étoiles, récemment repris par le groupe Amac, dans lequel de nouveaux emplacements premium, avec bungalows climatisés et Jacuzzis privatifs, ont été inaugurés en 2018. «Je n'avais pas fait de camping depuis mon adolescence et les vacances avec mes parents, raconte ce père de famille, un cadre parisien de 43 ans. Et ça a bien changé! Il suffit de regarder les voitures sur le parking : il y a plein de SUV flambant



PHOTOS: © SERVICE DE PRESSE, ÉRIC BOLLLOUMIE

**AMBIANCE
«GLAMPING»**

Quand le camping devient glamour, même les espaces communs adoptent les codes déco tendance, comme ici le bar façon guinguette bohème mais chic.



neuf. Notre voisin, un Anglais, est même arrivé en Jaguar!» La canadienne plantée sur un micro-coin de terre n'est en effet plus qu'un lointain souvenir. Les campings chics proposent des hébergements locatifs bien équipés sur de vastes parcelles végétalisées. «Celles-ci font en moyenne de 90 à 120 mètres carrés, précise Christophe Alaux. Pour le segment haut de gamme des campings Amac, elles atteignent même 200 mètres carrés.» Et on peut désormais choisir entre plusieurs formules : mobil-home, chalet, tiny house, bulle, yourte, cabane ou encore tente safari (qui ont inspiré le

**SERVICE PREMIUM**

Dans les logements les plus haut de gamme, qui bénéficient d'un Jacuzzi extérieur, les lits sont déjà faits à l'arrivée des «campeurs».



À SAINT-AYGULF, LE CAMPING DE LA PLAGE D'ARGENS MÉRITE SES QUATRE ÉTOILES



mot «glamping», contraction de «glamour» et «camping»). Les sanitaires privés et la cuisine répondent à des exigences de confort et d'esthétique. «Pour nos campings Amac, nous travaillons avec une décoratrice. Nous proposons même pour une certaine catégorie d'hébergement, une literie de qualité hôtelière», poursuit Christophe Alaux.

Parmi les pionniers en matière d'hôtellerie de plein air de charme, Les Ormes, domaine situé entre Saint-Malo et Le Mont-Saint-Michel. En 1977, la famille de La Chesnais

transforme son exploitation agricole en camping. Pour le développer, elle s'appuie sur Les Castels, une chaîne d'hôtellerie de plein air de luxe appréciée des Anglais. La clientèle anglophone est immédiatement au rendez-vous. Pour la fidéliser, un golf est inauguré en 1989. Et les innovations ne cesseront plus. En 2004 est créée la première cabane dans les arbres. Aujourd'hui, il y en a 30 dans les branches et sur l'eau. Tony Parker et Eva Longoria y ont d'ailleurs passé une nuit en 2007 pour leur mariage. Un sacré coup de pub! Et pour ceux qui ne rêvent pas spécialement de dormir dans un arbre, d'autres formules sont proposées, comme les «cottage huttes», des chalets en bois tout confort lancés en 2008. Le coût pour un séjour en pleine nature? «Bien que nous ayons un positionnement haut de gamme, nous avons une large fourchette de prix, souligne Anne-Sophie Bruneval, responsable communication et marketing du domaine. Il faut compter entre 33 euros la nuit pour deux sur un emplacement nu avec électricité en basse saison et 1979 euros la semaine dans un cottage pour

huit personnes en haute saison.» Un parti pris qui n'empêche pas de cultiver «l'expérience client», désormais incontournable. «Pour certaines catégories d'hébergements, nous proposons une conciergerie. Cela permet, par exemple, d'avoir le frigo rempli à l'arrivée et de s'épargner la corvée de courses.»

Pour séduire enfants et ados, premiers prescripteurs des vacances, les campings quatre et cinq étoiles se doivent aussi d'avoir des parcs aquatiques. Les Ormes ont inauguré le leur en 1995. Aujourd'hui, il y a six piscines gratuites pour les résidents et un dôme ouvrira en juillet. «C'est un espace couvert de 4 500 mètres carrés avec bassins, rivière dynamique, bateau pirate, toboggans... mis gracieusement à la disposition de notre clientèle», détaille Anne-Sophie Bruneval.

Mais il ne faut pas se fier aux apparences : les projets sont en général moins pharaoniques, portant sur une réception moderne, un bon réseau Internet, la création de spas, saunas ou Jacuzzi, une restauration de qualité, des cours de sport, des animations, des visites de la région, des escape games, des spectacles... et un club pour enfants. Car le camping, même chic, demeure une formule familiale. «Tout y est sécurisé, explique Christophe Alaux. C'est l'un des rares endroits où l'on peut laisser ses enfants se promener seuls.» Des enfants qui se feront des amis sur place, s'amuseront et voudront revenir. Malgré tout, «le mythe des gens qui se retrouvent depuis trente ans dans le même camping a vécu, note Nicolas Dayot. Pour attirer et retenir les vacanciers, nous devons sans cesse innover. Dans notre métier, les surfaces bâties sont limitées et nous avons donc une souplesse d'exploitation. Nous pouvons nous transformer aisément, être créatif en suivant les tendances». En ne plantant jamais un décor définitivement, le camping n'a pas fini de nous étonner. ☺

Vanessa Zocchetti



À QUOI RÉVENT LES CAMPEURS FRANÇAIS?

67%

PRIVILÉGIENT UN CAMPING À LA MER.

61%

PRÉFÈRENT UN HÉBERGEMENT LOUÉ SUR PLACE (TENTE, CHALET, MOBIL-HOME...).

57%

CHOISSENT LE CAMPING POUR SON RAPPORT QUALITÉ-PRIX.

79%

AIMERAIENT TESTER UN SÉJOUR EN ROULOTTE.