

Acheter un camping : nos conseils

Acheter un camping : Comment bien Investir, Entreprendre et Réussir?



Lorsque l'on veut acheter un camping, la question est complexe et plusieurs éclairages peuvent nous apporter un début de réponse. Effectivement, le prix de vente d'un terrain de camping

en pleine propriété (murs et fonds de commerce) n' est souvent pas en rapport avec les chiffres d'affaires réalisés. Nous ne tomberons pas ici dans le piège du coefficient multiplicateur. En effet nous avons pu lire dans certains articles de la presse spécialisée que le prix de vente d'un terrain de camping se calculait en multipliant le CA par un coefficient X ou Y ou bien par l'application d'un tarif « forfaitaire » » par emplacement. Il suffit donc de multiplier ce tarif forfaitaire par le nombre d'emplacements

et le tour est joué!!

A quoi bon en ce cas faire appel à un professionnel pour faire évaluer son camping? Tout un chacun ne sait-il pas se servir d'une calculatrice?

L'analyse d'un camping est pour notre part plus complexe que ces multiplications simplistes, même si elles permettent de vérifier une tendance du marché. Par expérience il n'y a pas de règle qui puisse se généraliser car chaque camping est unique de part :

1- Sa localisation: se situe t-il sur un emplacement stratégique pour sa clientèle? Est-il sur un secteur géographique qui attire et séduit les investisseurs et les repreneurs? Des campings d'arrière pays réalisent parfois des CA qui n'ont rien à envier aux campings du littoral. Et pourtant leurs bilans comptables équilibrés ne parviennent pas à convaincre ces porteurs de projets en mal de soleil et de bord de mer. La localisation du terrain de camping par rapport à ses concurrents , l'attractivité du département pour la clientèle ciblée, la proximité de sites touristiques majeurs, sont autant d'éléments qui vont nous permettre de qualifier la localisation du terrain de camping et de donner du sens à l'estimation de son prix de vente.

2- Son histoire: Et oui connaître et comprendre l'histoire du camping est essentiel pour envisager son avenir. Quelle clientèle les exploitants actuels ont-ils ciblée? Une clientèle étrangère? Une clientèle de résidentiels ou bien ont-ils tout misé sur le parc locatif et une clientèle de passage? Quelle place ont-ils réservé au camping traditionnel et aux emplacements nus? Les politiques de développement commercial menées, les investissements réalisés, l'état général de l'outil de travail nous éclairent sur le potentiel de l'affaire et permettent au repreneur de construire un business plan cohérent, réaliste et argumenté.

3- Son classement: il s'agit d'un point essentiel car il impacte directement la politique tarifaire du camping et peut

avoir des incidences sur certaines charges au compte de résultat.

4-La qualité de ses infrastructures: l'importance des bâtis, la qualité des infrastructures , la superficie du terrain impactent également la valorisation de la partie immobilière du camping à vendre. Le raccordement à un réseau public d'assainissement est un atout à prendre en compte. Toutefois les installations de traitements des eaux usées autonomes sont également efficaces lorsqu'elles sont récentes et conçues conformément à la capacité d'accueil du camping et aux nouvelles normes.

5- Sa mise aux normes: Comme tout ERP, le terrain de camping à vendre répond-t-il aux normes de sécurité et d'accessibilité ? Des travaux doivent-ils être réalisés, à quelle échéance?

6- Les données comptables enfin car un bilan est le reflet de la gestion du camping : importance des leasings, charges salariales , amortissements...D'une manière générale et c'est en ce point qu'investir dans un terrain de camping reste une opération financière intéressante **les EBE retraités se situent entre 45 et 60% du chiffre d'affaires.**

Mais attention, acheter un camping ne signifie pas investir dans des vacances au soleil. Bien souvent et quelque soit la structure la rentabilité obtenue repose sur l'implication des exploitants et une masse salariale optimisée. Pour **Investir, Entreprendre et Réussir dans le Tourisme**, il vaut mieux disposer d'un apport sur fonds propres libérés conséquent, se poser les bonnes questions et se faire accompagner dans son projet par un professionnel.

Voir toutes nos annonces