



Rapport de présentation
sur le choix du mode de gestion du service public
- Camping Municipal d'Avignon Saint Bénézet.

Rapport prévu à l'article L. 1411-4
du Code Général des Collectivités Territoriales

1. Contexte et présentation du service public concerné :

Le camping municipal Saint Bénézet est actuellement géré via un contrat de Délégation de Service Public, établi entre la Ville d'Avignon et la société commerciale Aquadis Loisirs, dont la dénomination commerciale actuelle est Terracamps.

Ce camping, propriété de la Ville, s'étend sur une superficie globale de 76 722 m² sur les parcelles cadastrales : AD 7 et AD 8.

Le camping comprend :

- 300 emplacements dont 122 équipés d'une borne électrique,
- 5 blocs sanitaires,
- 1 laverie,
- 1 piscine,
- 2 terrains de tennis,
- 1 terrain de Volley,
- Des locaux d'accueil,
- 1 snack,
- 1 salle de jeux,
- 1 salle de réunion,
- 1 épicerie,
- 1 aire de camping-car Parcelle sur la parcelle AD 178 (via une AOT entre la Ville et la CNR).

Situé en zone inondable, l'espace est grevé d'une servitude PPRI. Il bénéficie d'un positionnement stratégique, à la fois proche du centre-ville historique et au calme sur l'île de la Barthelasse.

S'agissant des modalités financières actuelles, le montant de la redevance est composé d'une part fixe de 10 000 € annuelle et d'une part variable correspondant à 3% du chiffre d'affaires global du délégataire.

Pour information, voici les montants de redevances perçues par la ville d'Avignon sur les deux derniers exercices :

- 2024 : 57 952,98 €
- 2023 : 49 532.68 €.

Ce contrat a débuté le 1er octobre 2010, pour une durée de 15 ans, soit une fin de contrat initiale prévue le 30 septembre 2025. Il a été prorogé par avenant, du 1er octobre 2025 au 30 septembre 2026, impliquant une modification non substantielle rentrant dans le cadre des articles R3135-1 et R3135-7 du Code de la Commande Publique (CCP).

Pour s'assurer l'optimisation de la gestion de cet équipement dans toutes ces composantes, la Ville a fait réaliser un diagnostic de l'activité et des installations du camping, permettant de poser des orientations stratégiques pour l'avenir.

Les **forces de l'équipement** pointés par le diagnostic sont :

- Camping d'une taille intéressante sur un emplacement premium ;
- Une bonne accessibilité, tous moyens de transport confondus ;
- Une offre complémentaire entre le camping et l'aire de camping-car ;

- Globalement, un équipement qui est doté des principaux services et des offres attendus par les clientèles ;
- Un cadre naturel d'exception très verdoyant avec des arbres matures bien entretenus, en pleine ville.

En parallèle **les améliorations prévisibles** que l'audit a fait ressortir sont :

- Un camping en fin de cycle d'investissement qui va nécessiter de réels travaux de rafraîchissement et de renouvellement pour un montant conséquent ;
- Des équipements de service et de loisirs vieillissants qui sont à renouveler ou à rafraîchir,
- Prise en compte accrue de la situation du camping en zone inondable, ayant connu des crues récentes en pleine saison touristique ;
- Une redevance inférieure aux ratios de la profession.

Le camping est un équipement qui dispose d'un fort potentiel indéniable, grâce à la qualité de son écrin végétal tout en ayant une implantation proche du centre-ville. Il constitue un atout majeur dans le développement de l'offre touristique de la Commune.

A l'aune de cet audit, la Ville d'Avignon a fixé les **objectifs prioritaires** suivants :

- **L'amélioration de la qualité d'accueil, de l'agencement du site et des prestations rattachées**, en vue de répondre aux attentes actuelles et futures des touristes et visiteurs accueillis sur le territoire et affirmer la place significative de cet équipement touristique dans l'offre touristique locale et régionale ;
- **La mise en place d'une offre d'hébergements respectant l'identité du territoire ainsi que l'environnement naturel** ;
- **Le maintien de la mixité sociale des publics accueillis** en matière de politique tarifaire et de conditions d'accueil ;
- **L'ancrage du camping dans le paysage touristique et le développement de partenariats locaux** ;
- **L'augmentation des recettes de la Ville**, au regard de la hausse de la redevance sur le chiffre d'affaires du camping.

Après cette présentation générale, et conformément à l'article L.1411-4 du code général des collectivités territoriales (CGCT), la collectivité doit examiner les différentes options de mode de gestion possibles pour l'exploitation et la modernisation du camping municipal.

le présent rapport a donc pour double objectif de :

- Fournir tous les éléments nécessaires à l'Assemblée pour se prononcer sur le choix du mode de gestion de ce service,
- Présenter les caractéristiques essentielles des prestations et des objectifs de services public que devra assurer le futur titulaire du contrat.

2. Analyse des différents modes de gestion envisageables :

Plusieurs possibilités s'offrent à la collectivité pour gérer cet équipement :

- Recours à une forme de société : SPL, SEMOP ;
- Gestion directe via une des formes de régie ;
- Gestion externalisée via un marché de service public ou une délégation de service public.

2.1 La gestion via des formes de sociétés publiques :

2.1.1 Le recours à une SPL :

La Société publique locale (SPL), est une société anonyme, composée d'au moins 2 actionnaires.

Cette société est « *compétente pour réaliser des opérations d'aménagement des opérations de construction ou pour exploiter des services publics à caractère industriel ou commercial ou toutes autres activités d'intérêt général* » (article L1531-1 du CGCT).

La réalisation de cet objet concourt à l'exercice d'au moins une compétence de chacun des actionnaires.

La Ville d'Avignon ne pourra donc être seul actionnaire. Dans la mesure où la SPL constitue un outil de coopération entre personnes publiques, le recours à cet outil n'aura d'intérêt qu'à la seule condition que la Ville d'Avignon s'associe avec *a minima* une autre personne publique compétente en vue de gérer conjointement le service.

Par ailleurs, la SPL ne constitue pas en soit, un mode de gestion. Ainsi, la SPL devra par la suite, passer différents contrats pour permettre la réalisation des investissements et l'exploitation du service ou se doter des moyens propres nécessaires à l'exécution de ce service.

La création d'une SPL, en matière d'aménagement ou de développement touristique, ne correspond pas aujourd'hui aux enjeux poursuivis par la Ville d'Avignon concernant la gestion du Camping.

2.1.2 Le montage d'une SEMOP :

La Société d'Économie Mixte à Opération Unique (SEMOP) est un dispositif de partenariat public-privé permettant à une collectivité territoriale de s'associer, après mise en concurrence, à un opérateur privé pour exécuter un contrat unique portant sur une opération déterminée.

Conçue pour des projets complexes ou de grande ampleur (aménagements urbains, infrastructures, services publics structurants), la SEMOP combine maîtrise publique et savoir-faire privé, mais implique une gouvernance, une structure juridique et un niveau d'investissement financièrement importants.

La SEMOP suppose la création d'une société ad hoc, dotée d'un capital social partagé entre la collectivité (34 à 85 %) et l'opérateur économique.

Cette construction juridique engendre des coûts de mise en place et de dissolution importants (études, capitalisation, rédaction des statuts, gouvernance, commissariat aux comptes, actes de dissolution). De plus, la durée de vie de la société est strictement liée à celle du contrat : elle doit être dissoute en fin d'exploitation.

Les besoins techniques de gestion du camping relèvent davantage d'une exploitation commerciale ou touristique, avec des investissements réguliers mais limités, et une activité sujette à de fortes variations saisonnières.

En conclusion, la SEMOP constitue un instrument performant pour des projets stratégiques d'aménagement de grande envergure. **La gestion d'un camping municipal ne présente pas la complexité technique ou financière justifiant la création d'une telle société mixte.**

Elle apparaît inadaptée, compte tenu de ses coûts de création-dissolution, de sa construction juridique complexe (prise de décision public-privé), de la faiblesse des enjeux économiques en regard du risque supporté par la collectivité et de la nécessité de flexibilité dans la gestion du camping municipal pour une activité saisonnière et à chiffre d'affaires limité comme celle d'un camping.

Enfin, la recherche d'un opérateur privé susceptible d'accepter une telle structure, pour un projet de taille modeste, s'avère également peu réaliste et peut même dissuader les candidats potentiels. Ce cadre rigide manque de réactivité pour un service touristique nécessitant souplesse et adaptation.

Le recours à la SEMOP ne répond donc que partiellement aux attentes de la Ville d'Avignon pour le camping municipal.

2.2 Les deux formes de régies :

Dans l'hypothèse de la régie, la Commune se dote en interne de tous les moyens humains et matériels nécessaires. Les coûts de fonctionnement ainsi engendrés seraient couverts par les recettes issues des tarifs appliqués aux usagers. Une éventuelle baisse des recettes, ou une augmentation des charges, serait donc entièrement supportée par la Commune.

L'exploitation du camping constituant un service public industriel et commercial (SPIC), son budget doit être équilibré en recettes et en dépenses et ne peut pas intégrer le budget principal de la Commune (art. L. 2224-1 et s. CGCT).

Le personnel d'une régie, en charge d'un service public industriel et commercial, relève du droit privé à l'exception de son directeur qui bénéficie d'un statut de droit public (contractuel ou titulaire) et du comptable.

La régie est soumise au droit de la commande publique et aux règles de la comptabilité publique.

Le CGCT permet ainsi de choisir entre deux formes de régie :

- **la régie dotée de la seule autonomie financière**, administrée par un conseil d'administration et un directeur nommé par le conseil municipal. Elle dispose d'un budget annexe dédié ;
- **la régie dotée de l'autonomie financière et de la personnalité morale**, qui possède une personnalité juridique et un patrimoine distincts de la collectivité.

La Régie se caractérise par :

- Une perception de la redevance (tarifs appliqués) auprès des usagers par la Collectivité (via son receveur ou une régie de recettes),
- Une responsabilité civile et pénale assurée par :
 - l'exécutif de la collectivité pour la régie dotée de la seule autonomie financière,
 - le Président et le Directeur de la régie pour la régie dotée de la personnalité morale.

- Une exploitation assurée par ses moyens propres complétée, le cas échéant, par des moyens externalisés. Cette externalisation pouvant être limitée aux seules prestations pour lesquelles la régie n'est pas en mesure de se doter des compétences requises dans des conditions économiquement satisfaisantes ;
- Une maîtrise et une responsabilité des principales décisions d'exploitation assurées par la Collectivité ;
- Un risque financier intégralement assumé par la Collectivité, qui est astreinte à équilibrer ses dépenses par la redevance (tarifs du camping) facturée aux usagers.

Les deux formes de Régie sont plus avantageuses, en termes de gouvernance que les formes de société mixte (SPL, SEMOP).

Toutefois, la difficulté pour la Commune de gérer directement un hébergement touristique de cette ampleur, sans personnel dédié formé actuellement aux métiers de l'exploitation touristique (Marketing, gestion commerciale et technique, gestion du personnel...), ainsi que les risques d'exploitation et financiers supportés directement par la collectivité conduisent à écarter ce mode de gestion.

Faire le choix d'une gestion externalisée (marché ou concession de service public), par rapport à la régie, permet de recourir à un opérateur ayant un savoir-faire s'agissant de la gestion d'un tel service public, tant sur le plan des risques, de l'organisation ou de l'exploitation.

2.3 les modes de gestion externalisés :

2.3.1 Marché public de services :

Dans cette hypothèse, la Commune confie l'exploitation du service public à un opérateur économique disposant d'un certain savoir-faire.

L'article L.1111-1 du CCP définit les marchés publics de la manière suivante :

« Un marché est un contrat conclu par un ou plusieurs acheteurs soumis au présent code avec un ou plusieurs opérateurs économiques, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services, en contrepartie d'un prix ou de tout équivalent ».

Dans ce cadre, les marchés publics peuvent être caractérisés par quatre éléments :

- Ce sont des contrats ;
- Ils sont conclus avec un opérateur économique : qu'il s'agisse d'une personne publique ou privée, cette personne morale doit exercer une activité économique ;
- Ils comprennent le versement d'une contrepartie onéreuse (au sens juridique du terme) ou tout autre équivalent : le caractère onéreux de la prestation réalisée visant à satisfaire le besoin du pouvoir adjudicateur se réfère à la contre-prestation à laquelle procède l'autorité publique pour obtenir la prestation commandée à l'opérateur économique. Le plus souvent, il s'agit du versement d'une somme d'argent correspondant au paiement d'un prix à l'opérateur économique co-contractant ;
- Ils ont pour objet la satisfaction d'un besoin de l'acheteur en matière de travaux ou de services.

Le titulaire du contrat est rémunéré par un prix payé par la Commune. Le risque financier, tel un déficit d'exploitation, est donc intégralement supporté par la collectivité.

Par ailleurs, les recettes d'exploitation perçues ne peuvent pas échapper aux règles de la comptabilité publique. Une régie de recettes et d'avances doit donc être créée.

Le **recours au marché public** constitue une solution encadrée et maîtrisée pour la gestion d'un service municipal. Il présente **plusieurs atouts** :

- ✓ **Un risque moins fort pour la collectivité que la régie** : Dans un marché public, la Ville assume les risques (techniques, d'exploitation et commerciaux), toutefois des clauses de performance assorties de pénalités peuvent inciter le prestataire à garantir un bon niveau de service.
- ✓ **Coût pour la Collectivité** : Le coût global intègre les charges et la marge du prestataire. Cependant, la Ville peut bénéficier d'économies d'échelle grâce à la mise en concurrence. À noter : la désignation d'un régisseur pour la gestion des recettes engendre un surcoût administratif.
- ✓ **Évolutivité et réversibilité** : Le marché public offre une certaine sécurité juridique, mais sa rigidité contractuelle limite la capacité d'adaptation en cours d'exécution. Les évolutions nécessitent des avenants, parfois coûteux, même si le Code de la Commande Publique en prévoit désormais les modalités. En revanche, la réversibilité est simple : la Ville pourra aisément changer de mode de gestion à la fin du contrat.
- ✓ **Mise en concurrence** : Les avis de publicité au BOAMP et JOUE (niveau national et européen) favorisent la concurrence et permet à la Ville d'obtenir davantage d'offres. Toutefois, l'absence de négociation directe avec les candidats peut restreindre la recherche de la meilleure offre qualité-prix.
- ✓ **Gestion du personnel** : Les ressources humaines relèvent entièrement du titulaire du marché, ce qui limite la charge administrative pour la collectivité et évite le transfert de personnel communal.
- ✓ **Investissements et innovations** : Le prestataire peut assumer certains investissements, mais ceux-ci doivent être amortis sur la durée – souvent courte – du marché. Le cadre rigide des marchés publics freine également la mise en œuvre d'innovations, sauf dans des contrats globaux spécifiquement adaptés.
- ✓ **Maîtrise du service** : La Ville conserve la pleine maîtrise du service, à condition de rédiger avec soin le cahier des charges et de mobiliser des moyens internes suffisants pour le suivi et le contrôle du prestataire.

En synthèse, le marché public est une formule sécurisée et maîtrisée, bien adaptée à des services de taille modeste ou à faible risque. Il garantit la transparence, le contrôle public et la souplesse de changement en fin de contrat. Toutefois, sa rigidité juridique, la prise en charge intégrale des risques et la limitation des marges de négociation doivent être pris en compte.

Le recours au marché public ne répond donc que partiellement aux attentes de la Ville d'Avignon.

2.3.2 La délégation de service public (DSP) :

Ce type de contrat permet de recourir à un opérateur, ayant un certain savoir-faire et assujetti à un régime de droit privé adapté à l'exploitation d'un équipement touristique, à qui est transféré en tout ou partie le risque d'exploitation.

La concession ayant pour objet l'exécution de travaux et/ou la gestion d'un service, classiquement « délégation de service public », est un mode de gestion par lequel une personne morale de droit public (Ville d'Avignon) confie par contrat à un opérateur économique (le plus souvent privé), la réalisation de travaux et/ou la gestion d'un service public **à ses risques et périls**.

Ainsi, aux termes de l'article L.1121-1 du CCP, le contrat de concession est défini comme :

*« Un contrat par lequel une ou plusieurs autorités concédantes soumises au présent code confient l'exécution de travaux ou **la gestion d'un service à un ou plusieurs opérateurs économiques, à qui est transféré un risque lié à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, en contrepartie soit du droit d'exploiter l'ouvrage ou le service qui fait l'objet du contrat, soit de ce droit assorti d'un prix.***

La part de risque transférée au concessionnaire implique une réelle exposition aux aléas du marché, de sorte que toute perte potentielle supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement théorique ou négligeable. Le concessionnaire assume le risque d'exploitation lorsque, dans des conditions d'exploitation normales, il n'est pas assuré d'amortir les investissements ou les coûts, liés à l'exploitation de l'ouvrage ou du service, qu'il a supportés ».

La délégation de service public se caractérise donc par trois éléments :

- Le lien unissant le concédant au concessionnaire est nécessairement contractuel ;
- Le concessionnaire doit être chargé de la gestion et de l'exploitation d'un service public et, le cas échéant, de la réalisation d'ouvrages nécessaires à son exploitation ;
- Le concessionnaire doit nécessairement supporter un risque substantiel d'exploitation.

Ce dernier critère est principalement utilisé pour caractériser la délégation de service public, par opposition aux marchés publics.

À l'aune des objectifs préalablement énoncés, le recours à la délégation de service public peut être apprécié selon :

- ✓ **Performance - Répartition des risques** : En termes de performance, la DSP a pour effet d'inciter le délégataire à exploiter efficacement le service, dans la mesure où le fait de ne pas exploiter convenablement le service, pourrait avoir pour effet de limiter les recettes perçues auprès des usagers du service et donc ne pas lui permettre de rentabiliser les investissements réalisés ou de dégager une marge bénéficiaire. **Le délégataire supporte donc le risque technique, d'exploitation et le risque commercial.**
- ✓ **Coût pour la Collectivité** : L'autonomie qui caractérise une DSP implique en théorie que le Délégataire prenne à sa charge la totalité des investissements et les rentabilise grâce aux recettes du service. Si les investissements sont très importants, il est possible de recourir à une subvention de la part de la collectivité (dans les limites du droit applicable aux concessions et du droit européen en matière de subvention) et/ou à une valeur résiduelle en fin de contrat. Dans ce cas, la phase de négociation dans le cadre de la procédure de mise en concurrence vise à diminuer le coût du service pour la collectivité.

- ✓ **Évolutivité / Réversibilité** : L'évolutivité du service devra nécessairement s'inscrire dans le cadre formalisé des avenants aux contrats de DSP. Le Code de la Commande Publique prévoit des mécanismes de modification du contrat permettant la conclusion d'avenants de forte ampleur, si ceux-ci sont anticipés et sont contractuellement prévus. S'agissant de la réversibilité, un autre mode de gestion peut relativement facilement se substituer à la DSP, en anticipant bien la phase de transition en fin de contrat.
- ✓ **Mise en concurrence** : La possibilité de pouvoir négocier avec les candidats permet de renforcer l'effectivité de la mise en concurrence et d'optimiser l'offre la plus performante.

- **Gestion du personnel** : Elle est assurée par le délégataire, en l'occurrence dans le cadre de la convention collective applicable.

- **Investissements et innovations** : Les candidats pourront proposer des innovations dans leurs offres, dont la pertinence et les modalités d'exécution pourront être négociées puis formalisées dans les termes du contrat. In fine le titulaire supporte les investissements. De plus, le futur délégataire, qui bénéficie en général d'une structure privée, représente une force de développement et d'innovation et pourra donc, le cas échéant, être force de proposition auprès de l'autorité délégante toujours soucieuse de l'amélioration constante du service.

- **Maîtrise du service**: Traditionnellement, il est considéré que le recours à la DSP entraîne une perte de maîtrise sur le service. Cette dernière peut être combattue par des clauses contractuelles adéquates et des ressources dédiées au contrôle-pilotage de la DSP. En pratique, la maîtrise s'obtient par un rappel exhaustif et régulier des obligations d'information du délégataire et l'activation des clauses de contrôle au profit de la Collectivité notamment, via la remise annuelle du rapport prévu aux articles L. 1411-3 et R. 1411-7 du Code général des collectivités territoriales.

Faire le choix de la délégation de service public (concession) par rapport au marché de service, présente les avantages suivants :

- Le Concessionnaire **réalise des investissements** en ayant la qualité de maître d'ouvrage. Ce n'est donc pas la Commune qui supporte les coûts d'investissements.
- Au plan structurel, une amélioration conséquente pourrait ainsi être apportée par **la réorganisation des espaces, le développement d'une offre locative respectant l'identité du territoire et une bonne intégration avec le cadre naturel, la réhabilitation des bâtiments sanitaires et d'accueil**, ce qui implique un savoir-faire et la mobilisation de **moyens financiers qui n'ont pas à être mobilisés par la Commune** dans le cadre d'une gestion externalisée.
- le délégataire **supporte les risques d'exploitation**, cette forte responsabilisation du délégataire favorise une maîtrise de l'ensemble des dépenses d'exploitation, un développement de la fréquentation du service et une amélioration de sa qualité ;
- il s'agit d'un mode de gestion assurant **un contrôle de la collectivité** sur les tarifs et l'activité exercée, notamment, via la **remise annuelle du rapport** prévu à l'article L. 3131-5 du Code de la Commande Publique ;

- ce schéma contractuel **ne nécessite pas**, contrairement au marché public de service, la **création d'une régie de recettes** ;
- la procédure de passation des concessions de type délégation de service public présente l'avantage de **permettre la négociation** des conditions techniques, juridiques et financières du contrat, contrairement à la procédure d'appel d'offres du contrat de service ;
- une concession peut permettre à la Commune de recevoir une part des bénéfices réalisés par le délégataire, générant ainsi des revenus complémentaires.

Le recours à la DSP répond donc de manière plus globale aux besoins de la Ville d'Avignon.

3. Conclusion et recommandations :

Pour ces raisons, tant fonctionnelles, financières, que relatives à la qualité du service et aux risques d'exploitation, la mise en place d'une concession sous forme de délégation de service public, apparait comme la solution la plus adaptée pour une gestion optimale du camping municipal.

4. Caractéristiques du futur contrat :

L'article L. 1411-4 du code général des collectivités territoriales prévoit que l'assemblée délibérante de la collectivité se prononce sur le principe de toute délégation de service public local après avoir recueilli l'avis de la commission consultative des services publics locaux prévue à l'article L. 1413-1 du CGCT.

Elle statue au vu d'un rapport présentant les caractéristiques des prestations que devra assurer le délégataire.

Les principales caractéristiques (générales à ce stade) du futur contrat envisagé sont présentées ci-après.

Le détail des prestations et l'ensemble des obligations du délégataire feront l'objet d'une description précise, lors de l'établissement du dossier de consultation des entreprises (DCE) qui sera transmis aux candidats retenus pour qu'ils puissent établir leur offre.

4.1 Objet du contrat :

En conséquence du choix du mode de gestion, la future concession, sous la forme d'une délégation de service public, aura pour objet l'exploitation et la modernisation du Camping municipal Saint Bénézet.

Le périmètre des prestations du Contrat comprend, **à titre principal** :

- La gestion et l'exploitation du camping ;
- La stratégie de commercialisation, de valorisation, de développement durable, d'innovation et d'attractivité du site, notamment par un investissement important répondant aux attentes des publics cibles en cohérence avec les orientations stratégiques ci-après.

A titre accessoire, le futur contrat aura notamment pour objet, la gestion de l'aire de camping-car.

Par ailleurs, le futur contrat devra être partie prenante des schémas cadres suivants :

- La stratégie touristique durable de la Ville 2022–2030.
- Le plan de résilience globale, comprenant notamment la prise en compte des mobilités, des déchets et des énergies renouvelables.

4.2 Périmètre du contrat :

Le périmètre géographique du contrat sera le suivant : 76 722 m² sur les parcelles cadastrales : AD 7 et AD 8, ainsi que l'aire de camping-car sur la parcelle AD 178.

4.3 Durée du contrat :

Conformément à l'article R3114-2 du Code de la Commande Publique, la durée des contrats de concession est encadrée.

Elle ne doit alors pas excéder le temps raisonnablement escompté par le concessionnaire pour qu'il amortisse les investissements réalisés pour l'exploitation des services avec un retour sur les capitaux investis, compte tenu des investissements nécessaires à l'exécution du contrat.

Ainsi, une durée de **20 ans** est jugée adéquate compte tenu de l'économie du service et des dépenses pesant sur l'opérateur.

La durée comprend la durée attendue de l'amortissement des investissements devant être réalisés par le délégataire, conformément aux dispositions de l'article R. 3114-2 du code la commande publique (CCP). Cette durée s'objective par la nécessité de pouvoir répondre à différents projets et de les financer si nécessaire par un recours à l'emprunt.

La date prévisionnelle de prise d'effet du contrat est envisagée au 1er octobre 2026, terme du contrat actuel.

4.4 Obligations et objectifs de service public de la DSP :

Le futur contrat imposera au délégataire, entre autres, **les obligations et l'exécution des missions suivantes** :

- Exploitation commerciale et technique des 7.67 Ha du site,
- Gestion et commercialisation du camping à ses risques et périls,
- Réalisation des investissements nécessaires à l'atteinte des objectifs publics suivants :
 - **L'amélioration de la qualité d'accueil, de l'agencement du site et des prestations rattachées**, en vue de répondre aux attentes actuelles et futures des touristes et visiteurs accueillis sur le territoire et affirmer la place significative de cet équipement touristique dans l'offre touristique locale et régionale ;
 - **La mise en place d'une offre d'hébergements respectant l'identité du territoire ainsi que l'environnement naturel** ;
 - **Maintien de la mixité sociale des publics accueillis** en matière de politique tarifaire et de conditions d'accueil ;
 - **Ancrage du camping dans le paysage touristique et développement de partenariats locaux** ;
 - **L'augmentation des recettes de la Ville**, au regard de la hausse de la redevance sur le chiffre d'affaires du camping.
- Suivi du patrimoine ;
- Transparence dans la gestion : devoir d'information ; redevance de contrôle ; gestion de fin de contrat.
- Modalités de contrôle et de sanction.

Le détail des prestations et l'ensemble des obligations du concessionnaire feront l'objet d'une description dans le dossier de consultation des entreprises.

4.5 Conditions financières :

4.5.1 Rémunération du concessionnaire et redevances :

S'agissant de la rémunération, le concessionnaire sera rémunéré par les ressources tirées de l'exploitation du service public rendu aux usagers, dans les conditions à définir dans le contrat de concession.

Le concessionnaire sera amené, selon les choix de la Ville d'Avignon, à verser :

- Une **redevance d'occupation du domaine public**, scindée, le cas échéant, en deux parties :
 - **Part fixe pour l'exploitation du site** sur des emprises de la Ville, qui fera l'objet d'une révision selon l'indice de référence des loyers (IRL) ;
 - **Part variable** sur le résultat d'exploitation du concessionnaire proposée par les candidats.
- Une **redevance pour frais de contrôle**, que ce contrôle soit assuré par les services de la collectivité ou par des prestataires de la Ville d'Avignon. Elle n'est pas obligatoire.

Ces redevances seront établies au regard de l'équilibre général du contrat et des avantages de toute nature procurés au délégataire.

4.5.2 Investissements et charges :

Les charges assumées par le délégataire seront décomposées de la manière suivante :

- **Droits d'entrée** : les éventuels montants d'investissements non amortis par l'exploitant actuel seront à la charge du futur exploitant,
- **Charges d'exploitation** : charges de personnel, charges de fluides de toute nature (gaz, eau, électricité etc.), coût de l'entretien et de la maintenance des systèmes et biens du service etc...
- **Entretien des espaces verts et fleurissement** : espaces verts de qualité suivis dans le cadre d'un plan de gestion des végétaux, fleurissement et taille des haies, respect de la réglementation en vigueur,
- **Charges d'investissements** : frais d'amortissement, dotations aux opérations de gros entretien et renouvellement, etc...
- **Charges de structure** : frais administratifs, frais d'information, frais de communication / marketing, frais de télécommunication, frais d'assurances, impôts et taxes, frais de structure et de direction, redevance d'occupation du domaine public, autres provisions, etc...

4.5.3 Investissements initiaux :

Le Délégataire supportera l'ensemble des investissements relatifs aux missions visées à l'article 4.4. Il sollicitera à ce titre les subventions afférentes et en supportera le risque.

Ces investissements s'avèrent être une nécessité pour moderniser la conception actuelle du camping, des hébergements et des espaces. Les investissements minima attendus par la collectivité

concerneront l'aménagement général du camping et les hébergements, l'offre locative et la modernisation des équipements.

Cette liste n'est pas exhaustive, les candidats auront toute latitude pour formuler des propositions complémentaires.

Le Déléataire sera tenu de solliciter un accord formel du Délégant avant réalisation des travaux, même pour ceux qui seraient validés dans le cadre de la négociation.

Le délégataire s'engagera sur un programme chiffré d'investissements sur la durée du contrat et sur un calendrier précis de réalisation.

4.6 Régime du personnel :

Les personnels seront ceux du Déléataire. Le Déléataire reprendra le personnel de l'exploitant actuel, affecté à l'exploitation du service, conformément aux dispositions légales et aux stipulations conventionnelles en vigueur applicables au jour du transfert.

En outre, aucun des agents de la Ville d'Avignon ne serait appelé à être détaché ou mis à disposition du futur gestionnaire.

Le projet tel qu'il est envisagé n'a donc pas d'incidence sur l'organisation et le fonctionnement actuels des services de la Ville d'Avignon.

4.7 Régime de propriété des biens :

Les biens du service seront comme actuellement décomposés en :

- **Biens de retour** : biens matériels et immatériels affectés à l'exploitation du service et nécessaires à son fonctionnement, qui reviennent obligatoirement à la Collectivité au terme du contrat. Il peut s'agir de biens mis à disposition du délégataire par la Collectivité en début de contrat, ou réalisés par ce dernier ;
- **Biens de reprise** : biens utiles au fonctionnement du service qui ne reviennent pas obligatoirement à la Collectivité en fin de contrat. Celle-ci peut toutefois actionner sa faculté de reprise afin d'en acquérir la propriété, moyennant le versement d'indemnités compensatoires (généralement calculée comme la valeur non amortie des biens) ;
- **Biens propres** : biens appartenant aux délégataires et non nécessaires à l'exploitation du service. Ils restent propriété de l'exploitant en fin de contrat.

La tenue d'un inventaire régulièrement mis à jour (décomposé en 3 sous-inventaires : biens de retour, biens de reprise et biens propres) sera sollicitée et encadrée.

4.8 Modalités de suivi et de contrôle par la Ville d'Avignon :

Le contrat de délégation de service public détaillera les procédures de contrôle et de suivi du service par la Ville d'Avignon, notamment :

- La production annuelle du rapport du délégataire, dans les conditions définies aux articles L.3131-5 et R. 3131-2 à R. 3131-4 du Code de la Commande Publique, complétées par une description détaillée des formats demandés par la Ville d'Avignon ;

- Les procédures d'alerte spécifique de la Ville d'Avignon en cas d'urgence ;
- Le droit permanent d'audit, de contrôle, de communication et de vérification de documents (notamment comptables et fiscaux) ouvert à la Ville d'Avignon ;
- La possibilité pour la Ville d'Avignon de réaliser ou faire réaliser des enquêtes et démarches visant au contrôle externe de la qualité du service et d'une manière générale de sa conformité aux engagements contractuels.

Un comité de suivi périodique pourra être mis en place entre la Ville d'Avignon et le délégataire.

4.8.1 Création d'une société dédiée :

La Ville d'Avignon pourra exiger du délégataire la mise en place d'une société dédiée dont l'objet social sera exclusivement affecté à l'exécution du contrat de DSP, et ce pour une parfaite vision et une totale transparence de l'économie de la délégation.

4.8.2 Mécanisme de pénalités :

Le contrat comportera un dispositif de réfections et de pénalités. De manière non limitative, ils porteront sur :

- La non-réalisation, sans justification suffisante, de prestations prévues au contrat : service non assuré, retard ou absence d'investissements dus par le délégataire, défaut de transmission d'informations à la Ville d'Avignon ;
- Le non-respect d'obligations légales ou réglementaires à la charge du délégataire ;
- La non-atteinte d'objectifs assignés en matière de qualité du service.

Selon la gravité du manquement du délégataire à ses obligations des sanctions seront prévues allant de la sanction pécuniaire à la sanction résolutoire.

4.8.3 Fin du contrat :

Le contrat ne pourra être tacitement reconduit. La durée de la convention ne pourra être prolongée, à l'exception des cas définis au Code de la Commande Publique.

Au terme du contrat et ce, pour quelque raison que ce soit, l'ensemble des biens, matériels et installations nécessaires à l'exploitation du service public, seront remis par le délégataire à la Ville en bon état d'entretien, compte tenu de leur âge, selon les modalités et aux conditions à définir dans le contrat.

5. Déroulement de la procédure de DSP :

PHASES de procédure
Consultation de la CCSPL
Délibération du Conseil municipal
Publication de l'avis de concession et transmission du DCE
Date limite de réception des candidatures : 1 mois de consultation prévisionnelle
Analyse des candidatures
<i>Commission DSP 1 : examen des candidatures et choix des candidats admis à présenter une offre</i>
Date limite de réception des offres : 1 à 1.5 mois de consultation prévisionnelle
Remise des offres initiales
<i>Commission DSP 2 : avis sur les offres initiales remises par les candidats admis en phase de négociation</i>
Négociations
Remise des offres finales
Choix du concessionnaire pressenti par l'Exécutif
Mise au point du contrat
Rapport du Maire sur le choix
Délibération du Conseil municipal portant attribution du contrat
Notification du contrat
Entrée en vigueur du contrat

Annexe Cartographie du camping :

