



## Événementiel

# ACCUEILLIR DES WEI: WHY NOT ?

Encore inexistant dans les campings il y a 20 ans, l'accueil de séminaires d'entreprises ou de WEI (week-ends d'intégration) de plus de 500 personnes est aujourd'hui une activité relativement rodée. Une offre cependant marginale au regard du nombre de terrains en France, mais qui correspond tout de même à 10 % du chiffre d'affaires des campings concernés. Certains parmi eux nous ont livré leur expérience...

Antoinette de PRÉVOISIN

« Organisez votre séminaire dans un camping ? Et pourquoi pas ? » Telle est la petite phrase d'accroche que l'on trouve désormais sur les sites web des campings qui ouvrent leurs portes à une autre forme de tourisme : le tourisme d'affaire. Si l'idée pouvait sembler saugrenue il y a une quinzaine d'années, la montée en gamme des campings et leur niveau d'équipement les rendent aujourd'hui très compétitifs et n'ont plus rien à envier à des structures traditionnelles de type hôtelier ou Palais des Congrès. Certains campings se sont lancés dans l'événementiel à la fin des années 90. Quinze ans plus tard, on dénombre difficilement plus de

80 campings proposant l'accueil de séminaires d'entreprises ou de groupes d'étudiants. Soit à peine plus de 1 % des campings en France. Et pour cause, l'accueil de groupes – on parle ici de plus de 500 personnes – n'est réalisable que sous certaines conditions que finalement très peu de campings remplissent... Il est en effet indispensable que le camping soit (très) grand avec des espaces verts libres et dans un environnement que les nuisances sonores n'impactent pas ou peu. Pour le reste, il « suffit » d'être équipé. Équipé de suffisamment d'hébergements locatifs et de bâtiments structurés pour la restauration, les soirées festives et les réunions dans le cas des séminaires d'entreprises.

### Une activité qui contribue à améliorer ses services

C'est la conjonction de tous ces facteurs qui a poussé le Castel Domaine des Ormes en Ille-et-Vilaine à s'ouvrir aux groupes en 1998. Avec plus de 200 hectares de terrain, il y a en effet suffisamment d'espace pour gérer ces deux types de clientèles, campeurs et hommes d'affaires qu'il n'est pas question de faire cohabiter. « C'est en effet un challenge à relever car ces clientèles ne sont pas là pour les mêmes raisons. Les groupes d'entreprises ont besoin de temps de réunion et de temps de détente. Il faut donc bien gérer les espaces privatifs pour faire en sorte que les campeurs ne se sentent pas exclus », explique Sonia Million, Direc-

trice des Opérations au Domaine des Ormes. Ici, la configuration des bâtiments est telle que l'on peut répondre à cette exigence. Avec ses trois restaurants et ses deux bars, sa discothèque, son golf, ses trois points d'eau, le défi peut être relevé. A cela s'ajoute une autre exigence, celle de l'ambiance des salles et du matériel. Fini les pièces de style années 80 avec carrelage froid et chaises en plastique. Place à des ambiances plus feutrées et confortables, bien éclairées et bien chauffées. « L'accueil de groupe a cet avantage de tirer les services du camping vers le haut. » Les chaises, si on les veut pliables pour une raison évidente de stockage, doivent être rembourrées et jolies. Et bien entendu, le camping doit fournir tout le matériel de projection, écran, micro et amplificateur indispensables aux réunions. Côté hébergement, le Domaine des Ormes leur réserve les Cottage Hutte. Pour des hommes d'affaires, ça passe mieux qu'en mobil-homes...

### Compétitifs sur les prix

L'avantage des campings sur les autres types de structures d'accueil de groupe, ce sont les prix. Cet argument pèse lourd dans le choix des organisateurs d'événements, notamment les grandes écoles de commerce ou d'ingénieurs qui organisent chaque année leur week-end d'intégration. « Mettre quatre à six étudiants dans un mobil-home, c'est en effet plus économique que des chambres d'hôtels », confirme Jean-Emmanuel Dumont qui dirige



Plus les participants sont nombreux, plus le coût par personne se réduit, puisque les frais de logistique sont les mêmes.

le Castel camping Le Ruisseau des Pyrénées à Bidart au Pays Basque. A 26 ans, ce jeune patron a déjà cinq années d'expérience d'accueil de week-end d'intégration – des WEI, prononcés « ouaille » – et son jeune âge est un sacré avantage... Il avait commencé par tester cette activité en accueillant une centaine d'étudiants. C'est lui qui alors gérait l'animation en plus de l'hébergement et de la restauration. Il a ensuite rapidement visé les groupes de 500 étudiants, et depuis deux ans il n'accepte que les groupes de 800 à 1000 étudiants, car à 500 ou 1000 personnes, les coûts logistiques de personnel ou de location de chapiteau sont les mêmes. Organisés en septembre à la fin de la saison, le camping est pour le coup entièrement privatisé pour accueillir les week-ends d'étudiants qui peuvent s'enchaîner sur 4 ou 5 semaines d'affilée, toujours dans un souci de rationalisation des coûts. D'autre part, Le Ruisseau des Pyrénées ne se positionne désormais qu'en tant que fournisseur de lieu et d'hébergements. « Nous passons par un tour-opérateur spécialisé dans les week-ends d'intégration. L'école paie le TO qui rémunère ensuite les différents prestataires dont nous faisons partie », précise Jean-Emmanuel.

### Des budgets plus serrés

« Les TO sont assez durs sur les tarifs du fait de l'effet de masse. Ce qu'ils regardent, ce sont les prix

Tous droits réservés à l'éditeur

de l'hébergement et des repas qui se résument à un brunch et un dîner de type paella géante. A un euro près, un repas multiplié par 1.000 étudiants sur deux jours, ça fait 2000 euros à négocier » ajoute Jean-Emmanuel. Il constate tout de même que les TO sont assez coopérants car les campings capables d'accueillir de tels événements sont peu nombreux. « Mais il faut avoir de bons arguments car nous sommes chaque année en concurrence avec trois ou quatre campings en France sur des projets de week-end d'intégration ». L'organisation de ces WEI est confiée au bureau des élèves (BDE) de chaque école qui doit gérer un budget pouvant atteindre un demi-million d'euros. Ce n'est pas neutre...

Du côté des entreprises, les budgets des projets de séminaires se sont pour leur part réduits. « Ce n'est plus carte bleue, carte blanche », constate en effet Sonia Million. « Au début des années 2000, il y avait facilement un feu d'artifice... Aujourd'hui il y a beaucoup moins d'événementiels de type cocktails pour lancer un produit par exemple. Les prix sont très étudiés et à quelques euros près, les entreprises changent de prestataire. Les séminaires sont également plus studieux, ils doivent être productifs pour les entreprises », ajoute Sonia.

### Gestion du risque

Si les entreprises ou les écoles peuvent négocier le prix d'un repas, elles doivent en revanche se

conformer aux règles de sécurité exigées par le camping. « Les écoles savent très bien qu'elles ne peuvent pas y couper. » Au camping Le Conguel à Quiberon dans le Morbihan, le directeur Bruno Fleury est issu de l'événementiel. Alors basé au Pays Basque, il montait des événements pour les clubs partenaires du Rugby Club de Mont-de-Marsan. « Nous élaborions des projets clef en main qui comprenaient évidemment l'hôtellerie, la restauration et des animations ludiques et sportives. Nous étions capables de gérer aussi bien de groupes de

## « Etre un jeune patron est un sacré avantage »

100 personnes que de 1000. Nous avons eu jusqu'à 7000 personnes pour un événement Société Générale », se souvient-il. Ses compétences en animation l'ont ensuite entraîné dans le secteur de l'hôtellerie de plein air où il organisait des animations intergénérationnelles autour de structures gonflables. « C'était une sorte de grosse kermesse que j'avais baptisé Les Défis du Camping », se souvient-il. Depuis, il est passé par le poste de directeur du camping La Pointe du Médoc en Gironde où il a employé son savoir-faire



dans l'accueil de mariages ou d'anniversaires. Depuis deux ans à la direction du camping Le Conguel à Quiberon, il s'emploie à accueillir des séminaires d'entreprises et des groupes d'étudiants. « Concernant les écoles, il faut être sûr de la compétence du BDE. Car s'il y a un problème, ça paraît dans la presse et c'est très mauvais pour le camping », remarque Bruno. Mais aujourd'hui, les événements étudiants sont beaucoup plus encadrés. Ils doivent d'ailleurs faire une déclaration en préfecture. Les WEI n'ont fait que succéder aux bizutages et dont les excès parfois dramatiques ont obligé les écoles et les structures d'accueil à mieux encadrer la sécurité des participants.

Cela dit, accueillir des WEI, c'est aussi accepter le fait qu'il puisse y avoir des débordements du fait par exemple de l'excès d'alcool. « Ce sont des choses qui se gèrent à partir du moment où tout est organisé et qu'il n'y a aucune place à l'improvisation » résume Jean-Emmanuel Dumont. « Chez

## « Une caution de 200 euros pour un mobil-home »

nous on a un étang que l'on clôture avec des barrières de sécurité. Quant au lac, on le vide pour éviter tout risque de noyade nocturne », précise-t-il. « Nous avons des règles assez strictes car d'une part cela opère une sélection naturelle des écoles, et d'autre part cela renforce notre image d'entreprise responsable », ajoute Jean-Emmanuel. « Une fois, nous avons vu arriver en pleine journée le maire de Bidart qui avait reçu une plainte à cause du bruit que faisaient les quelque mille étudiants avec leur « apéro mousse ». Il a pu constater tout le dispositif de sécurité mis en place, s'est rendu compte du professionnalisme qui entourait cet événement et constaté que les étudiants n'étaient pas livrés à eux-mêmes », se souvient-il.

Pour limiter les risques, une sélection rigoureuse se fait en amont. « On vise les écoles qui ont une notoriété importante et qui ont déjà fait leurs preuves en terme organisationnel. Les WEI de

l'Essec et ses 800 étudiants sont réglés comme du papier à musique! Même le directeur est venu à l'improviste pour vérifier que ça se passait bien. Un étudiant qui se fait prendre en train de consommer de la drogue, prend le risque de se voir mettre à la porte de l'école sur le champ. C'est une sanction énorme quand on sait que ce n'est pas facile de rentrer dans ce type d'école! » En revanche, les Facultés de vétérinaires ou d'infirmiers n'ont plus la cote auprès de Jean-Emmanuel en raison du manque de sérieux des BDE. « Ils pensaient plus à faire la fête qu'à s'assurer que tout était en règle. »

### Règles de sécurité drastiques

Dans leur contrat, les campings rendent obligatoire la présence d'un poste de secours sur place, disponible 24h/24, ainsi que celle d'agents de sécurité. Pour les « petits » groupes de moins de 500 personnes, Jean-Emmanuel Dumont estime qu'un agent de sécurité pour 100 étudiants suffit. « Au-delà de 500, le ratio se durcit avec un agent pour 70 étudiants, voire pour 50. » Tous ces postes sont bien entendu à la charge des écoles. Dans leur contrat, les campings se déchargent de tout : tapage nocturne, open bar, soirée qui se poursuit au-delà de 2 heures du matin... Tous les interdits sont écrits. Si la police intervient, l'amende est pour l'école, non pour le camping. Pour limiter le risque de tapage nocturne, Jean-Emmanuel Dumont s'est déjà mis en situation de sonorisation élevée à la nuit tombée et fait le tour du voisinage pour percevoir l'impact du bruit et en mesurer son côté « acceptable ». « Une soirée étudiante n'a rien à voir avec une soirée pour les campeurs qui diffuse de Claude François et se termine à minuit. » On peut même imaginer que les soirées étudiantes se poursuivent bien au delà de 2 heures du matin comme stipulé sur le contrat. « C'est à leurs risques et périls! Cela dit, il y a tout à craindre d'une soirée interrompue en raison d'une plainte pour tapage nocturne, car dans ce cas, les étudiants vont continuer à faire la fête dans les mobil-homes. C'est là que l'on peut craindre de gros dégâts... »

La gestion des mobil-homes demande en effet une grande rigueur. Dans le contrat, il est généralement précisé que les hébergements doivent être rendus propres, ainsi que les parties communes. Le BDE

demande à chaque étudiant un chèque de caution – 200 euros dans le cas du camping Le Ruisseau. « Je fais l'état des lieux avec le BDE un ou deux jours avant l'événement. On passe dans chaque mobil-home et on écrit tout. Le week-end une fois terminé, on recommence et on soulève absolument tous les matelas des 180 hébergements. Cela peut prendre 9 ou 10 heures. C'est très fastidieux, mais il faut passer par là pour être crédible » raconte Jean-Emmanuel. Et en général, les mille chèques de cautions sont rendus dans leur totalité au BDE. Cette rigueur contribue à la bonne réputation du camping qui va ainsi rentrer dans la liste des prestataires intéressants à laquelle les écoles et les tour-opérateurs spécialisés vont se référer. Idem pour les entreprises. Et pour se faire connaître auprès d'elles, il existe des guides tels Bedouk, Réunir ou encore 1001 salles qui permettent d'être référencé en tant que lieu de séminaire.

### Ils viendront demain avec leurs enfants

Cette activité complémentaire à l'accueil des campeurs, correspond en moyenne à 10 % du chiffre d'affaires. Pour la plupart des campings interrogés, ce n'est pas forcément une activité indispensable, mais elle permet souvent de couvrir les frais d'investissements réalisés pour améliorer un équipement. Et au-delà de l'aspect financier, il ne faut pas perdre de vue que « les jeunes étudiants constituent la clientèle de l'avenir » comme le faisait remarquer un camping situé sur la côte méditerranéenne. « Ils viennent aujourd'hui s'amuser en groupe et viendront demain avec femmes et enfants. » ■

### Organisation de WEI : Quelques tour-opérateurs spécialisés

- Relief Compagnie : [www.relieftravel.com](http://www.relieftravel.com)
- Tweakevents : [www.tweakevents.com](http://www.tweakevents.com)
- Golden Voyages (groupe Travelfactory) : [www.goldenvoyages.com](http://www.goldenvoyages.com)
- Planète WEI : [www.planete-wei.com](http://www.planete-wei.com)
- WEI Box (agence Area Box) : [www.wei-box.com](http://www.wei-box.com)