

Décisions

LE MENSUEL DES DECIDEURS DE L'HEBERGEMENT DE PLEIN AIR

DOSSIER

Restauration en camping DES CLIENTS EN QUÊTE D'EXPÉRIENTIEL



La restauration est devenue bien plus qu'un simple service dans les campings. Ambiance guinguette, produits locaux, snacking premium, commande au comptoir, outils numériques... les établissements repensent totalement leur modèle. Derrière cette évolution, un enjeu majeur : fidéliser une clientèle de plus en plus exigeante tout en restant rentables.

ACTUALITÉS

NOUVEAUTÉS 2027 :
CONFORT, MODULARITÉ
ET SANITAIRE INDIVIDUEL
REDESSINENT LE MARCHÉ
DU CAMPING

Le mobil-home change de dimension. Hébergements quatre saisons, design résidentiel, sanitaire individuel, optimisation des parcelles, montée en gamme... les constructeurs préparent déjà le camping de 2027.

PORTRAIT

FRÉDÉRIC THOUZEAU :
REPARTIR EN VÉLOMOBILE

À 64 ans, après un grave accident du travail et une retraite forcée, un ancien gestionnaire de camping breton prépare un défi hors norme : rejoindre le cap Nord en vélomobile. En guise de préparation, il a entamé une tournée des campings Sites et paysages.

BUSINESS

ALPHA CHECK'IN-OUT,
L'INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE QUI FAIT
L'ÉTAT DES LIEUX

Avec Alpi-IA Check'In-Out, Alpilink Groupe automatise les états des lieux en camping grâce à l'intelligence artificielle. Analyse de photos, détection d'anomalies, gain de temps, traçabilité : une innovation récompensée par un Sett d'Or 2025.



LE MEILLEUR DE L'INFORMATION
sur l'hôtellerie de plein air



Téléchargez
l'application



Site web :
decisions-hpa.com



LinkedIn :
decisions-hpa1



L'énergie au meilleur prix

UNE AFFAIRE DE COURTIER ET D'AUTOCONSOMMATION SOLAIRE

Pour se protéger au mieux des fluctuations de prix de l'énergie qui pèsent lourd sur les bilans des campings, un courtier en énergie dispose des compétences pour signer le bon contrat au bon moment et au meilleur prix. Il fait profiter de prix compétitifs en mutualisant les achats, générateur de volumes, lors des appels d'offres. Dans certains cas, et après audit photovoltaïque, un dispositif solaire en autoconsommation peut également s'avérer judicieux.

Jean-Louis Busquet

Les crises énergétiques se succèdent. Après le conflit russo-ukrainien qui n'en finit pas et l'attaque des États-Unis sur l'Iran bloquant le détroit d'Ormuz, les prix de l'énergie connaissent une volatilité extrêmement pénalisante pour l'ensemble des secteurs économiques. On se souvient des boulangeries ou des artisans de l'agroalimentaire qui se sont retrouvés avec des factures multipliées par quatre ou cinq en 2022, après l'invasion de l'Ukraine par la Russie, et obligés de mettre la clé sous la porte. De nombreux entrepreneurs qui ont vécu cette période particulièrement stres-

sante, dans l'angoisse du lendemain, ont exprimé ne plus jamais vouloir revivre une telle situation. Et voilà que depuis deux mois, un nouveau choc pétrolier bouscule à nouveau l'ordre énergétique mondial après l'attaque de Donald Trump sur l'Iran. Dans ce contexte, les entreprises s'inquiètent à nouveau pour leur facture et les campings n'échappent pas à la règle face à la volatilité exacerbée des marchés. L'énergie est ainsi devenue une préoccupation majeure de l'hôtellerie de plein air dans ce secteur du loisir où l'électricité domine à plus de 90 % le marché (par rapport au gaz).

Une trentaine de fournisseurs d'énergie sur le marché

Outre les tensions géopolitiques qui affectent les prix de l'énergie, le secteur du camping est également marqué par une forte spécificité pour les fournisseurs d'énergie : la saisonnalité, avec une courbe de charge bien particulière à l'hôtellerie de plein air. On passe d'un semestre à l'autre, d'une consommation intense et effrénée à une quasi-absence de consommation. Cela se paie avec des offres sur mesure à travailler au mieux. Autre point important, les campings ont tendance, pour avoir des tarifs compétitifs, à changer souvent de prestataire, empêchant par là même la prime à une certaine fidélité. Avec une incidence : la remise à zéro du compteur pour le scoring. Signer le bon contrat d'énergie au bon prix et au bon moment est tout sauf un long fleuve tranquille. De l'intérêt d'en appeler à des spécialistes en la matière. Et justement, Mon courtier énergie fait partie des références en France pour aider les PME à optimiser leur contrat, mais aussi à s'y retrouver dans un marché qui compte pléthore d'acteurs. En effet, depuis le 1^{er} juillet 2007 et la libéralisation totale du marché de l'énergie en France, de nombreux fournisseurs, nationaux mais aussi locaux, se sont créés, ouvrant l'énergie à la concurrence. Aujourd'hui, en 2026, après consolidation, on en compte encore une trentaine comme Mint, La bellenergie, OHM Énergie, Ekawateur, Alpiq, Octopus Energy, ILEK ou encore Lucia ou Llum, en Occitanie... Dans cet écosystème concurrentiel où chaque fournisseur affiche sa spécificité – ici plus écolo, là plus local ou plus citoyen –, difficile de retrouver ses petits.

Proximité terrain et transparence

Mon courtier énergie, créé il y a une dizaine d'années et coté au second marché Euronext avec un chiffre d'affaires de 28 millions d'euros en 2025, est un interlocuteur crédible sur le marché de l'énergie à destination de l'hôtellerie de plein air. Cette entreprise, qui compte 140 courtiers disséminés dans une trentaine d'agences sur toute la France, a fait de la proximité terrain et de la transparence sa marque de fabrique. « On dit ce que



Mon courtier énergie est présent depuis 2020 aux côtés du secteur, notamment lors du Sett, à Montpellier.

l'on fait et l'on fait ce que l'on dit », assure ainsi Hugo Larricq, le directeur général de l'entreprise. Mon courtier énergie détient 420 campings en portefeuille – grandes chaînes comme indépendants – et a fait de ce secteur économique un partenaire commercial de premier plan. Cette proximité est ainsi très marquée en Occitanie où Mon courtier énergie participe activement aux appels d'offres lancés par la Fédération régionale de l'hôtellerie de plein air d'Occitanie (FHPA Oc).

Une relation de partenaire

Mon courtier énergie est ainsi présent depuis 2020 lors des assemblées générales départementales, sur le Campus de la FHPA Oc ou encore lors du salon Sett, à Montpellier. Sans oublier une participation aux réunions avec le comité Énergie de la fédération. Le groupe a visité près de 130 campings en Occitanie et ses courtiers de terrain sont partis à la rencontre

des gérants de camping. Pour un accompagnement sur mesure : étude de consommations, mise en place et suivi des appels d'offres, optimisation des taxes et acheminement, accompagnement et espace client ou encore projection de budget (mise à jour annuelle). En Occitanie, c'est Paul Barthez qui assure le suivi personnalisé de chaque gestionnaire : mise en service, facturation, réclamations.

Une économie de 18 % sur les factures d'électricité

« Notre premier argument de vente avec les appels d'offres est d'apporter aux fournisseurs des volumes de plusieurs mégawatts. Mutualiser les volumes pour peser dans la négociation permet d'obtenir des prix plus compétitifs. Le volume fait la concurrence. Et cette force de négociation est maintenue pendant toute la durée de vie du contrat, pas uniquement à la souscription », assure Hugo Larricq. Pour le troi-

sième appel d'offres en Occitanie, 123 établissements ont profité des conditions préférentielles de cette offre groupée, avec notamment des allotissements adaptés. Des lots par profil de consommation (ouverture à l'année ou estivale) pour des offres performantes et personnalisées ! « Les campings profitent aussi d'une expertise mutualisée avec, à la clé, une analyse de marché quant au prix de la molécule, le timing d'achat, les outils de pilotage avec un nouvel espace client et le conseil stratégique partagés entre tous les participants », précise Hugo Larricq. Et ceci sans discrimination ni préférence liée à la santé financière des gestionnaires. Autour d'un leitmotiv : les mêmes conditions pour tous les adhérents. À noter : le gain de temps substantiel grâce à un seul processus de consultation pour tous les adhérents. Mon courtier énergie pilote l'intégralité de la démarche. « À travers cette mise en concurrence et les volumes proposés, les enchères sont inversées. C'est nous qui sommes dans une logique de conquête et en position de force pour obtenir le meilleur prix aux meilleures conditions. Résultat, en 2025, nous avons réalisé une économie de 18 % sur les factures d'électricité de nos clients campings. Il est à noter que lors de la restitution des offres, nous avons toujours une offre verte pour les campings qui veulent mettre en avant leur politique RSE. À ce titre, nous vendons aussi des garanties d'origine française », se réjouit Hugo Larricq.

La demande électrique va croître

En plus de ses compétences, Mon courtier énergie réalise, quand la



En mutualisant les volumes, les campings renforcent leur poids dans les négociations et accèdent à des tarifs difficilement atteignables individuellement.



« Mutualiser les volumes pour peser dans la négociation permet d'obtenir des prix plus compétitifs. Le volume fait la concurrence. »

Hugo Larricq, Mon courtier énergie



L'énergie solaire permet aux campings – à l'instar du Camping de Saint-Cado – de maîtriser leurs charges durant la haute saison.



L'installation solaire du camping peut prendre la forme d'une ombrière de parking.

demande est là, des audits photovoltaïques afin de déterminer avec les gérants de camping l'opportunité d'installer une centrale solaire en autoconsommation. De quoi stabiliser les tarifs de l'énergie sur une partie non négligeable de la facture! Le bureau d'études Tecsol, présent à Perpignan depuis plus de quarante ans, s'intéresse de près à la stratégie énergétique des campings. Longtemps, le bureau d'études a installé du solaire thermique sur les blocs sanitaires des campings, déjà pour faire baisser la facture énergétique des établissements et leur faire afficher un meilleur bilan carbone. Aujourd'hui, avec l'électrification des usages, les technologies solaires photovoltaïques semblent en mesure de pousser les grands portails des campings. « C'est un fait, la demande électrique va croître de plus en plus dans les campings avec la climatisation en période de canicule et la multiplication des vélos et des véhicules électriques pour une mobilité propre et silencieuse. Les besoins sont exponentiels », reconnaît Mathieu Soriano, ingénieur photovoltaïque au bureau d'études Tecsol.

Stabiliser la consommation du camping

Pour pallier cette demande nouvelle, le solaire en autoconsommation apparaît comme une solution. « La période d'exploitation des campings, à savoir l'été et les ailes de saison de mai et septembre, est parfaitement cohérente avec la cloche solaire. Les besoins sont là quand la ressource est là. La production solaire est à son maximum sur ces



Les gérants de camping ont la possibilité d'installer une centrale solaire en autoconsommation.

périodes, en phase avec la consommation. Sur le dimensionnement, l'idée est de viser les 100 % d'autoconsommation en haute saison et de couvrir en autoproduction sur la même période de 25 % à 35 % de la consommation du camping qui s'affranchit des fluctuations des prix du marché. Dans ce cadre, la rentabilité peut être au rendez-vous assez rapidement et l'investissement garanti », poursuit l'ingénieur d'études. La problématique reste l'utilisation de la production solaire en basse saison, quand la consommation est à son plus bas. « Les tarifs de revente de surplus sont orientés à la baisse, ce qui pénalise l'exploitation du solaire hors saison. Il faut faire preuve d'innovation. Pourquoi ne pas valoriser cette énergie par un dispositif d'autoconsommation collective avec le voisinage, négocier un contrat avec une collectivité ou encore avec un fournisseur qui la valorisera sur le marché libre? Et pourquoi ne pas installer des

bornes de recharge (IRVE) payante avec une carte à la recharge sur un parking extérieur au camping? De quoi valoriser l'électron vert deux à trois fois plus cher », confie Mathieu Soriano. Reste à trouver le foncier pour installer une installation solaire dans le camping. Une des solutions peut être des ombrières de parking. Côté intégration paysagère, des fabricants comme Posun propose des ombrières bois ou en bardage bois certes un peu plus chères, mais esthétiques et plus nature...

Un surplus d'électrons tout au long de la journée

Autre avantage avec le solaire, la possibilité de passer virtuellement au-dessus de la puissance souscrite. De quoi renforcer la puissance disponible au sein du camping et éviter qu'il ne disjoncte trop souvent! Le bureau d'études Tecsol a eu des demandes en ce sens de la part de campings.

Souvent situés en bout de réseau, à la campagne, les campings ont de plus en plus de mal à assurer la fourniture d'électricité nécessaire, surtout avec l'ultra-électrification galopante. Mi-mai, au camping Les Alicourts, à Pierrefitte-sur-Sauldre, des coupures d'électricité ont fait fuir quelques clients, privés de lumière et de douches chaudes. Le règlement le stipule d'ailleurs noir sur blanc: en période de forte demande, des surcharges temporaires peuvent entraîner des coupures automatiques de protection du réseau. Explication des responsables du camping: « certains campeurs rechargent leur voiture électrique sur une prise dans leur mobil-home. Ce n'est pas fait pour ça ». On voit là que l'électrification à marche forcée des usages pour remplir les objectifs climatiques et de souveraineté nationale a des répercussions très concrètes sur l'exploitation des campings. Et l'énergie solaire fait partie des solutions pour pallier cette nouvelle problématique. « Le solaire peut aider à soutenir le réseau lors des pics de 17 heures à 18 heures en retour de plage. Il apporte un surplus d'électrons tout au long de la journée. Le camping peut ainsi demander à ses clients de charger leurs véhicules électriques en journée, quand la production solaire est à son climax, et éviter la charge en soirée. De quoi préserver la robustesse du réseau local », assure Mathieu Soriano. Et même d'évoquer des solutions de stockage pour déporter la production en soirée! L'horizon des possibles est ouvert, l'innovation technologique en fil rouge des solutions à mettre en place... ■



« La période d'exploitation des campings est parfaitement cohérente avec la cloche solaire. Les besoins sont là quand la ressource est là. »

Mathieu Soriano, Tecsol