



## Training & Auditing

Société de formation, d'audit et de services pour le tourisme  
The tourism training, auditing and services consultancy company

160 cours du Médoc - 33300 BORDEAUX - FRANCE  
TEL : 0033 (0)5 57 77 59 67 - Email : [contact@ftc-consulting.com](mailto:contact@ftc-consulting.com)  
[www.ftc-consulting.com](http://www.ftc-consulting.com) - <https://apprendrepourdemain.fr/>

RCS Bordeaux 522 199 264 - SIRET : 522 199 264 00022 - APE : 8559A  
Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le numéro 11756503275 auprès du préfet de région de l'Île de France, cet enregistrement ne valant pas agrément de l'Etat.

## FICHE PÉDAGOGIQUE

<b>Titre de l'atelier</b>	<b>Apprendre les bases pour exploiter son premier camping</b>
<b>Public cible</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Exploitants, directeurs ou toute personne travaillant dans l'hôtellerie de plein air</li><li>➤ Toute personne en reconversion professionnelle souhaitant s'orienter vers un poste de dirigeant dans l'hôtellerie de plein air</li><li>➤ Toute personne en reconversion professionnelle souhaitant créer ou reprendre un établissement HPA</li></ul>
<b>Contexte</b>	<p>Acquérir et Exploiter un terrain de camping ne s'improvise pas. Le métier étant de plus en plus complexe, il apparait indispensable aujourd'hui de se former avant de se lancer.</p> <p>Cette formation a pour objectif de permettre aux futurs exploitants de camping d'acquérir l'ensemble des connaissances nécessaires pour démarrer sereinement leur activité.</p> <p>Cette formation théorique aborde toutes les thématiques avec un axe très opérationnel, permettant aux porteurs de projets d'avoir toutes les cartes en main pour monter un business plan de reprise de camping.</p>

## Modalités de déroulement

<b>Durée</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ 35 heures (soit 5 jours).</li></ul>
<b>Nature et déroulement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Plan de développement des compétences</li><li>➤ En présentiel</li></ul>
<b>Formateur</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Hervé BIGNON</li><li>➤ <a href="https://www.ftc-consulting.com/nos-consultants/">https://www.ftc-consulting.com/nos-consultants/</a></li><li>➤ Coordonnées directes : <a href="mailto:herve@ftc-consulting.com">herve@ftc-consulting.com</a></li></ul>
<b>Nombre de stagiaires</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Si inter-entreprises : Mini = 2 pax, et Maxi = 6 participants.</li><li>➤ Si intra entreprise : nous contacter.</li></ul>
<b>Dates &amp; horaires</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Dates à valider</li><li>➤ Horaires à valider : plage maximum entre 8h30 et 13h00 puis entre 14h00 et 18h00</li></ul>

# Modalités pédagogiques

Objectifs pédagogiques	Objectifs opérationnels
1. <b>Comprendre les spécificités du métier d'exploitant de camping et du monde de l'Hôtellerie de Plein Air</b>	1.1 Appréhender la gestion opérationnelle d'un camping 1.2 Apprendre l'ensemble des règles spécifiques à cette typologie d'entreprise 1.3 Savoir analyser et comprendre l'environnement professionnel hôtellerie de plein air
2. <b>Savoir construire son projet de reprise d'un camping</b>	2.1 Apprendre à construire un business plan de reprise de camping 2.2 Appréhender l'ensemble des paramètres du projet de reprise d'entreprise 2.3 Savoir mettre en œuvre les techniques d'analyses préalables à la reprise
3. <b>Maîtriser le déploiement de bonnes pratiques adaptées à ce métier</b>	3.1 Apprendre à manager son camping durant toutes les étapes de sa vie 3.2 Savoir analyser l'activité de son entreprise et mettre en œuvre les actions correctives nécessaires

<b>Prérequis</b>	Aucun.
<b>Programme détaillé par ½ journée (contenu pédagogique)</b>	<p><b>&gt;&gt; JOUR 1 - MATIN &lt;&lt; -</b></p> <p><b>Comprendre le monde de l'hôtellerie de plein air</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Introduction : au démarrage de la formation, un tour de table sur les attentes des participants est organisé.</li> <li>➤ 1/ Découvrir le monde du camping : son histoire et son évolution en France</li> <li>➤ 2/ Appréhender Le marché de l'hôtellerie de plein air aujourd'hui en France et en Europe,</li> <li>➤ 3/ Le microcosme de l'hôtellerie de plein air : fournisseurs, partenaires, labels...</li> </ul>
	<p><b>&gt;&gt; JOUR 1 - APRES-MIDI &lt;&lt; -</b></p> <p><b>Comprendre le monde de l'hôtellerie de plein air</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.</li> <li>➤ 4/ Connaitre Le business plan : concept et définition, application des principes du business plan sur l'ensemble des thématiques de la formation</li> <li>➤ 5/ Savoir analyser son marché : l'étude de marché, le premier volet du business plan pour la reprise de votre camping</li> <li>➤ 6/ Apprendre à se présenter : le porteur de projet, clé de voute du business plan.</li> </ul> <p><i>Exercices pratiques : Réaliser une étude de marché en lien avec son projet, préparer une présentation du/des porteur de projet</i></p>

## >> JOUR 2 - MATIN << -

### Connaitre et savoir mettre en œuvre les normes et réglementations

- Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.
- 1/ Définitions juridiques
- 2/ Connaitre les règles d'Urbanisme et leurs incidences liées à la reprise d'un camping
- 3/ Appréhender Le classement des campings

## >> JOUR 2 - APRES-MIDI << -

### Connaitre et savoir mettre en œuvre les normes et réglementations

- Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.
- 4/ Comprendre les réglementations liées à la sécurité des campings
- 5/ Savoir manager les ressources humaines : les réglementations liées aux métiers de l'HPA et les obligations du chef d'entreprise
- 6/ La gestion des risques : comment un directeur de camping peut appliquer sereinement les normes et réglementations

Quiz d'évaluation : normes et réglementations

## >> JOUR 3- MATIN << -

### Définir son positionnement marketing, construire sa dynamique de commercialisation

- Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.
- 1/ Savoir définir ses cibles clientèles et segmenter son offre
- 2/ Comprendre le parcours client
- 3/ Connaitre la notion « d'expérience client » et l'appliquer à son projet
- 4/ Appréhender les incidences sur l'activité lors d'une adhésion à une chaîne ou un label

Exercices pratiques : réaliser la segmentation de la clientèle et de l'offre en fonction de son projet

## >> JOUR 3 - APRES-MIDI << -

### Définir son positionnement marketing, construire sa dynamique de commercialisation

- Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.
- 5/ Connaitre les différents moyens de communication et de commercialisation de son camping
- 6/ Savoir digitaliser sa commercialisation et sa communication
- 7/ Appréhender les typologies de partenaires commerciaux et leur fonctionnement
- 8/ Apprendre à construire sa grille tarifaire et mieux vendre grâce aux principes du Yield management

Quiz d'évaluation : Yield management et commercialisation

	<p><b>&gt;&gt; JOUR 4- MATIN &lt;&lt; -</b>  <u>Découvrir la gestion opérationnelle d'un camping</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.</li> <li>&gt; 1/ Savoir s'organiser pendant la saison</li> <li>&gt; 2/ Bien fermer son camping pour bien le réouvrir</li> <li>&gt; 3/ Avant et après saison, il y a toujours à faire : commercialisation, analyse comptable et statistique, développement structurel, recrutement...</li> </ul> <p><b>&gt;&gt; JOUR 4 - APRES-MIDI &lt;&lt; -</b>  <u>Découvrir la gestion opérationnelle d'un camping</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.</li> <li>&gt; 3/ Avant et après saison (suite)</li> <li>&gt; 4/ Savoir construire un programme d'animation cohérent</li> <li>&gt; 5/ Savoir analyser l'activité de son entreprise : apprendre les notions de bases de la comptabilité analytique, savoir analyser les ratios de gestion, créer et analyser ses indicateurs d'activité de son entreprise</li> </ul> <p><i>Quizz d'évaluation : les indicateurs d'analyse de l'activité</i></p> <p><b>&gt;&gt; JOUR 5- MATIN &lt;&lt; -</b>  <u>Comment acquérir un camping</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.</li> <li>&gt; 1/ Connaitre les différentes modes d'exploitation d'un camping (structures juridiques)</li> <li>&gt; 2/ Savoir évaluer la performance opérationnelle d'un camping à reprendre</li> <li>&gt; 3/ Appréhender le compte d'exploitation prévisionnel, les techniques pour le créer et l'intégrer à son business plan</li> </ul> <p><b>&gt;&gt; JOUR 5 - APRES-MIDI &lt;&lt; -</b>  <u>Comment acquérir un camping</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Au démarrage de la nouvelle demi-journée : point sur les attentes des participants.</li> <li>&gt; 4/ Savoir évaluer la valeur d'un camping</li> <li>&gt; 5/ Découvrir les différentes solutions d'accompagnement et de financement disponibles</li> <li>&gt; Fin de formation (remise d'outils pratiques, conclusions et perspectives avec les participants, évaluation de la satisfaction, point administratif...)</li> </ul> <p><i>Exercice pratique : évaluer la performance opérationnelle d'un camping</i></p>
<b>&gt;&gt;&gt;</b>	<p><b>Les durées de chaque module dans le programme détaillé ci-dessus ne sont données qu'à titre indicatif. Le déroulement s'adapte à chaque groupe et à chaque situation.</b></p>
<b>Points forts</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Formation adaptée et spécialisée pour le secteur de l'hôtellerie de plein air.</li> <li>&gt; Formation concrète et opérationnelle, avec de nombreuses mises en situations et des temps de travaux individuels.</li> <li>&gt; Le contenu théorique et sa mise en pratique visent à rendre autonome sur le sujet.</li> <li>&gt; Remise d'une boîte à outils et formateur disponible pendant 6 mois, par téléphone.</li> </ul>

<p style="text-align: center;"><b>Méthodes et supports pédagogiques utilisés</b></p>	<p><b>En amont :</b> Avant la formation et au moins une semaine avant, le formateur prendra contact avec l'ensemble des participants et leur organisme afin de leur demander leurs attentes, apprécier d'un point de vue global la situation de leur structure et de leurs projets, et leur demander - si utile - d'apporter quelques documents qui apparaîtront comme pertinents au regard de leur problématique.</p> <p><b>Le jour « J » :</b> Afin d'assurer une réussite et une possibilité d'application immédiate des résultats de la formation, FTC T&amp;A propose de mettre en application la méthode dite de « formation-action » consistant à travailler avec l'ensemble des participants en plusieurs temps :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Alternance des apports théoriques et pratiques, adaptés aux secteurs des services, du tourisme et des loisirs</li> <li>➤ Rapprochement entre ces concepts et les activités des participants, leurs spécificités, leurs projets</li> <li>➤ Présentation d'exemples, échanges, retours d'expériences, témoignages</li> <li>➤ Participation active des stagiaires</li> <li>➤ Démonstrations pratiques de méthodes, d'outils et de techniques</li> <li>➤ Étude de cas et/ou mises en situation concrètes et travail en sous-groupe.</li> </ul> <p><b>Supports pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Diaporama (supports de présentation).</li> <li>➤ Boîte à outils (Business plan vierge, grilles d'analyses + autres informations selon les besoins des participants).</li> <li>➤ Tableau de bord / feuille de route à personnaliser.</li> </ul> <p>Le formateur est en charge de la mise à jour régulière des supports et des méthodes de formation, afin d'être le plus possible en adéquation avec l'actualité.</p> <p><i>NB : Les participants seront incités à venir avec un ordinateur portable afin de pouvoir réaliser plus facilement certains travaux et tirer immédiatement bénéfice de la session.</i></p>
<p style="text-align: center;"><b>Règlement intérieur</b></p>	<p>L'ensemble des formations FTC T&amp;A suit un règlement intérieur, qui est disponible pour tous, avant et pendant chaque session.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Moyens matériels</b> <small>(sous réserve de confirmation du lieu de formation)</small></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Écran.</li> <li>➤ Vidéoprojecteur.</li> <li>➤ Paper-Board (si possible).</li> <li>➤ Connexion internet Haut-Débit.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Évaluation des acquis</b></p>	<p>Dans le cadre de la "démarche qualité" interne à FTC T&amp;A, avant la fin de la formation, il sera demandé à chaque participant de remplir :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ un questionnaire d'<b>évaluation des acquis</b> de la formation, qui permet d'apprécier le niveau d'acquisition de chaque objectif opérationnel.</li> <li>➤ un questionnaire de satisfaction de la session.</li> </ul> <p>En complément, à mi-parcours, un tour de table sera organisé pour vérifier que le contenu de la formation répond bien aux attentes des participants.</p> <p>En application de l'article L. 6313-7 du Code du travail, <b>une attestation</b> mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation <b>peut être remise au stagiaire</b> à l'issue de la formation.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Indicateurs de résultats FTC T&amp;A</b></p>	<p>Sur l'ensemble de nos prestations en tant qu'organisme de formations :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Taux de satisfaction stagiaire (période 2021/2024) : 94,15 %</li> <li>➤ Taux de satisfaction entreprise (période 2021/2024) : 100 %</li> <li>➤ Taux de montée en compétence (période 2021/2024) : 96,55%</li> <li>➤ Taux de recommandation (période 2024/2024) : 100%</li> </ul>

## Modalités d'accès

<b>Inscription</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Toute participation nécessite une inscription préalable.</li> <li>➤ Un bulletin d'inscription vierge est remis ou téléchargeable sur <a href="https://apprendrepourdemain.fr">https://apprendrepourdemain.fr</a></li> <li>➤ Renvoyez le bulletin complété et signé, accompagné du règlement (chèque ou virement) si la formation n'est pas réglée directement par votre OPCO, par courrier postal à : <p style="text-align: center;"><b>FTC T&amp;A</b> <b>160 cours du Médoc - 33300 BORDEAUX - FRANCE</b></p> </li> <li>➤ Doublez votre envoi par un email à <a href="mailto:gestion@ftc-consulting.com">gestion@ftc-consulting.com</a></li> <li>➤ Délais d'accès : prévoir entre 1 et 4 mois de délais entre le dépôt du bulletin et la confirmation de la session.</li> </ul>
<b>Contacts FTC T&amp;A et relations stagiaires</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Contact Administratif : Mme Fernanda LIMA - <a href="mailto:gestion@ftc-consulting.com">gestion@ftc-consulting.com</a></li> <li>➤ Adresse postale : FTC T&amp;A – 160 cours du Médoc - 33300 Bordeaux</li> <li>➤ Contact Pédagogique : cf. coordonnées du formateur ci-dessus (p. 1).</li> </ul>
<b>Accessibilité pour tous</b>	<p>Nous mettons tous nos efforts en œuvre pour que nos sessions de formations soient accessibles à tous. Pour plus de précisions, n'hésitez pas à solliciter notre référent handicaps en amont des formations : Mme Fernanda LIMA – tél. 05 57 77 59 67</p>
<b>Horaires du stage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ À valider : plage maximum entre 8h30 et 13h00 puis entre 14h00 et 18h00</li> <li>➤ Présentiel = accueil sur place, 5 minutes avant le début du stage. Fermeture 5 minutes après la fin de la session.</li> </ul>
<b>Lieu du stage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ À valider lors de la commande.</li> <li>➤ Sera confirmé dans l'invitation remise aux inscrits.</li> </ul>
<b>Paielement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Par chèque (à l'ordre de François Tourisme Consultants Training &amp; Auditing, à envoyer à l'adresse du siège : 160 cours du Médoc – 33300 Bordeaux) ou par virement bancaire.</li> <li>➤ Merci d'indiquer le titre et la date de la formation concernée.</li> <li>➤ IBAN : FR76 3000 3015 9800 0270 0016 957</li> <li>➤ BIC : SOGEFRPP</li> </ul>
<b>Tarif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ En individuel (inter-entreprises) : à partir de 2 400,00 € HT / participant.</li> <li>➤ En Intra-Entreprises : à partir de 1 000,00 € HT / jour.</li> </ul>