

# Congrès de l'ANETT

## 8 & 9 juin 2023

### Sommaire

---

<b>Restitution des ateliers</b>	<b>2</b>
<b>Intervention de Madame Olivia GRÉGOIRE, Ministre déléguée chargée des Petites et moyennes entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme</b>	<b>6</b>
Olivia GRÉGOIRE	6
Ministre déléguée chargée des Petites et moyennes entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme	6
<b>Table ronde : Quels hébergements pour accueillir les touristes ?</b>	<b>7</b>
I) Les meublés de tourisme et les résidences secondaires	7
II) L'hôtellerie	17
III) L'hôtellerie de plein air	22
<b>Clôture du Congrès</b>	<b>30</b>
Philippe SUEUR	30
Président de l'ANETT	30

## Restitution des ateliers

*Avec la participation de*

- *Edith GUEUGNEAU, Maire du Bourbon-Lancy*
- *Laurent RENAULT, Directeur Développement Client, Bilendi & Respondi*
- *Jean-Pierre CHAPALAIN, Vice-Président de l'Agglomération des Sables-d'Olonne, en charge du tourisme Elu Délégué pour le Développement Durable*

### **Edith GUEUGNEAU**

Gérald MARTINEZ m'accompagne, puisque nous présidons tous les deux la commission tourisme durable de l'ANETT depuis trois ans. Je tiens à saluer notamment l'initiative de cette commission sur le sujet de l'eau, qui montre bien qu'elle a vocation à intervenir sur tous les territoires touristiques, quelle que soit leur implantation en France. Nous tenions à remercier le Président de sa confiance.

Cette commission fonctionne et permet d'aborder des sujets d'importance comme l'eau et l'énergie. À cet égard, nous serions ravis si des élus venaient nous rejoindre, car il est important de partager avec vous les besoins des communes afin d'alimenter nos actions, pour pouvoir les porter auprès des ministères concernés.

Nous allons à présent vous donner notre compte-rendu de cette table ronde, qui était justement consacrée à l'eau. Cet atelier s'est voulu positif, en s'efforçant de trouver une solution à chaque problème. Quelle que soit la position des cours d'eau, en partant du littoral, en passant par la plaine pour arriver à la montagne, il faut pouvoir modifier chaque méthodologie pour s'adapter au changement climatique.

Par conséquent, il est nécessaire de conduire une analyse territoriale fine pour appréhender les situations complexes. Nous avons ainsi pu découvrir lors de la table ronde un outil proposé par Cerema permettant de trouver des solutions où les meilleurs compromis sont partagés collectivement pour coconstruire ensemble.

Ensuite, la France dispose d'un potentiel hydrique formidable et d'opérateurs de premier plan. Il importe donc de conduire un temps de réflexion et de travailler sur la préservation de l'existant, afin de se poser les bonnes questions : quels sont les outils pour anticiper ? Quelle est la bonne solution pour adopter une vision prospective à moyen et long terme ? Comment concevoir un plan pluriannuel d'investissement ? Il est temps d'agir à travers une approche pédagogique, mais surtout collectivement.

Nous avons mis en exergue la problématique de l'administration et de la réglementation particulièrement lourde, et le manque de lisibilité sur les territoires pour les élus, mais aussi les citoyens. Par exemple, les interdictions d'arroser émanent d'arrêtés préfectoraux, mais simultanément, des autorisations sont accordées pour creuser des puits. Il y a là un paradoxe qui constitue un exemple parmi d'autres. À ce titre, une pédagogie est nécessaire quant aux bons messages à transmettre.

L'autre thème abordé a concerné l'énergie. Enedis a évoqué la fréquentation des sites touristiques sur nos territoires et l'existence d'un outil au service des collectivités. Par ailleurs, les projets de développement du photovoltaïque semblent poser question : des sociétés viennent démarcher les exploitants ou les agriculteurs, mais au moment de réaliser le projet, on s'aperçoit que les postes ne sont pas adaptés, entraînant par la suite une sollicitation des maires. Il importe donc d'améliorer la lisibilité entre les porteurs de projets et la réalité des possibilités.

Depuis plusieurs années, les collectivités ont fourni de réels efforts en matière de tourisme durable. De nombreuses actions ont été menées et nous avons besoin de partager les expériences, ce à quoi l'ANETT contribue largement. Nous devons également continuer à la préservation de nos ressources, dont l'eau, et être conscients des problématiques territoriales.

Toutefois, notre message est le suivant : restez positifs, nous sommes là pour construire. En tant qu'élus, nous avons une réelle responsabilité de transmission vis-à-vis des futures générations. Nous devons ainsi travailler sur un avenir durable et ne pas conduire une politique de la peur ; ne pas diaboliser, mais informer, dialoguer et partager pour contrer la méconnaissance volontaire ou organisée qui est alimentée par les réseaux sociaux.

Nous avons ainsi dégagé les sept axes suivants à l'issue de notre travail :

- Encourager les projets de territoires avec une évaluation des ressources et des besoins ;
- Penser tous ensemble sur les territoires, « avec » et non « contre » ;
- Faciliter l'accès aux aides dans la durée ;
- Réfléchir aux réserves collinaires pour le bien commun ;
- Être en capacité de « changer de logiciel », de changer de pratiques, de logiques et de comportements pour faire aboutir des projets ;
- Accompagner et faciliter la réutilisation des eaux usées, en dépit d'une réglementation extrêmement lourde ;
- Anticiper la trajectoire climatique à l'aide d'outils méthodologiques à court et moyen terme.

Ces sept axes nous permettront de rédiger une motion pour faire avancer les dossiers. Gérard et moi-même aimerions vous proposer les prochains travaux dans le cadre des commissions, notamment sur les bornes incendies et le service départemental d'incendie et de secours. En effet, il est difficile d'utiliser de l'eau potable pour intervenir sur les incendies. Nous souhaitons également travailler sur un linéaire annuel pour cerner la disponibilité de l'eau en fonction des saisons et de l'activité touristiques. Tels sont les travaux sur lesquels nous aimerions nous pencher lors de l'année à venir.

### **Frédéric BERETTA**

Nous vous remercions pour votre synthèse. Je rappelle que ces travaux seront disponibles sur le site de l'ANETT. Je cède à présent la parole à Laurent RENAULT, pour la restitution de l'atelier consacré à l'attractivité des destinations.

### **Laurent RENAULT**

Notre atelier s'est effectivement consacré à l'attractivité des territoires. Il a été introduit dans le cadre de l'Observatoire sur les attentes des Français vis-à-vis du tourisme dans dix ans. Il s'agissait ainsi de remettre en perspective la confrontation des regards, des expériences, et des témoignages d'acteurs, dont des élus. Cette introduction a permis de donner le ton et le partage y a été particulièrement riche. Je m'efforcerai donc de restituer les grands points.

Le premier enseignement porte un message positif : il est possible de mener des actions et de trouver des solutions, quelle que soit la taille de la commune. Lors de cet atelier, le maire de Sancerre, Laurent PABIOT et le maire de la Grande-Motte, Laurent ROSSIGNOL ont ainsi pu échanger leurs expériences. La ville de Sancerre (1 500 habitants) agit sans équipe digitale, ni un plan médias élaboré. Cependant, la ville a participé au dispositif d'élection du Village préféré des Français, qui lui a permis d'atteindre un degré de médiatisation notable. À la Grande-Motte, une importante médiatisation a également été obtenue en partant d'actions qui n'étaient pas orientées vers le tourisme initialement. Cependant, en raison d'un engagement particulier de la municipalité pendant la période Covid pour apporter des solutions, des journalistes se sont intéressés au sujet et ont reconnu l'excellence de ces démarches. Dans un second temps, cette action municipale a reçu un accueil extrêmement bienveillant. Par conséquent, les actions locales, orientées et administrées peuvent par rebond créer une image à l'extérieur et constituer une source d'attraction.

Par ailleurs, il est apparu que trouver la bonne idée ne se fait pas seul. Il est ainsi indispensable de mobiliser l'ensemble des équipes municipales, tout en engageant les

acteurs de proximité. L'effet « boule de neige » ne peut en effet fonctionner que si tout le monde joue le jeu : il ne s'agit pas tant de montants financiers que d'une véritable mobilisation. Une idée ne suffit pas si elle n'est pas suivie d'un véritable engagement, à la fois en interne et auprès des acteurs.

Ensuite, il importe de questionner l'apport éventuel de la technologie. A-t-on vraiment besoin de solutions high-tech les plus performantes ? N'y a-t-il de salut en 2023 que grâce à la technologie ? Lors de cet atelier, il est apparu que la première solution, la plus élaborée, c'est vous-mêmes : c'est parce que vous allez être mus par une dynamique et porter des idées, que vous pourrez initier des actions et, partant, les moyens à associer. La technologie n'est en aucun cas une finalité, mais un moyen pour parvenir à vos objectifs. Selon le niveau sur lequel vous allez placer le curseur, des outils pourront réellement vous aider.

Laurent PABIOT nous ainsi exposé un point de vigilance : quand une idée fonctionne, elle entraîne une affluence supplémentaire. Mais si des publics veulent venir sur votre territoire, encore faut-il que votre offre d'accueil le permette. Il est plus que tentant de faire vivre vos territoires, mais sans une offre pensée et mesurée, un « effet boomerang », voire un « effet cata » peut être redouté. A ainsi été cité en exemple une ville d'Alsace, qui n'avait pas suffisamment d'hébergements ni d'infrastructures pour faire face aux flux supplémentaires, ce qui, *in fine*, a généré de l'insatisfaction.

Ensuite, une idée transformée en projet d'attractivité doit être communiquée auprès de vos administrés, pour raconter une histoire, et qu'ils puissent anticiper une affluence supplémentaire. L'exemple de la Grande-Motte était à ce titre intéressant, même si son maire reconnaît que la ville a été pensée pour proposer des infrastructures permettant d'accueillir 100 000 personnes. Cependant, de ce succès, il faut imaginer des « bulles d'air » pour les administrés, c'est-à-dire des périodes avec moins d'événements, plus apaisées. Il faut pouvoir l'évoquer auprès des administrés. Ce dernier point apparaît transversal, quelle que soit la commune considérée.

En outre, les outils technologiques peuvent être malgré tout être d'une grande utilité. Google a ainsi participé à l'atelier et a montré des outils permettant de mieux comprendre d'où proviennent les personnes qui visitent vos territoires, qu'ils viennent de l'étranger ou de territoires proches. De tels outils permettent ainsi d'estimer les effets de vos campagnes de médiatisation et de mieux comprendre les profils des visiteurs.

Des partenaires technologiques ont également évoqué des applications pour communiquer avec vos administrés et échanger des informations permettant de rendre vos actualités accessibles, pour allier l'immédiateté et la proximité. D'autres outils permettent de médiatiser, voire de « gérer de l'acquisition ». La ville de Chambéry a ainsi remporté le concours de la plus belle fontaine, qui est né d'une relation tripartite avec un éditeur d'une technologie. En effet, dans le cadre de son animation et de sa communauté, ce dernier lance régulièrement des concours.

Cet exemple montre qu'en tant qu'élus, vous pouvez rechercher des acteurs menant des opérations susceptibles d'être médiatisées et donc en bénéficier. À Chambéry, des journalistes les ont spontanément contactés, du jour au lendemain pour évoquer ce titre de « plus belle fontaine », ce qui a généré un afflux de visiteurs : de manière très concrète, le nombre de touristes a augmenté. En résumé, s'il faut les adapter à vos projets, des solutions technologiques existent bien.

Les deux derniers points concernent la cible. Comme le président du label Famille Plus l'a rappelé, les labels constituent une véritable force, notamment sur les thématiques de belle nature et du besoin de réassurance. Mais une fois encore, ce label ne peut avoir un impact que si l'ensemble des acteurs sont bien engagés dans la démarche collective.

Enfin, les élus peuvent également jouer sur l'affluence en sélectionnant certaines cibles, dont celle des familles. Dans ce domaine, l'enjeu est d'ordre intergénérationnel, en termes de fidélisation. Des grands-parents qui proposent accompagner et recevoir leurs familles vont rechercher des communes spécifiques, notamment avec des animations pour les adolescents. L'enjeu de la famille est ainsi essentiel, ce qui pourrait susciter la création

d'ateliers spécifiques. Ma dernière recommandation porte sur la nécessaire alimentation de l'Observatoire par les questions que vous aimeriez voir posées, afin que nous puissions mener des enquêtes, vous fournir un « *feedback* » et ainsi apporter des enseignements lors de vos prochaines commissions. Il s'agit, enfin, de poursuivre cette interaction ensemble.

### **Jean-Pierre CHAPALAIN**

Le dernier atelier concernait les stations classées tourisme et la manière de maintenir l'excellence, sujet que les pouvoirs publics souhaitent mettre en avant. En effet, l'objectif consiste à mettre en place des actions pour que la France soit en 2030 le pays le plus attractif d'un point de vue touristique en matière de développement durable. Au sein de nos communes, nous n'avons pas attendu ces dispositions pour agir et mettre cette excellence en avant. Notre public apprécie l'ensemble des stations mises à disposition sur le territoire français, dont une a la qualité d'être une des plus belles, les Sables-d'Olonne.

Les pouvoirs publics nous ont invités à trois reprises afin de déterminer les nouveaux critères de classement pour les stations classées de tourisme. La première réunion portait sur la révision des critères, la deuxième sur leur verdissement, quand la troisième a traité de la valorisation de ce classement. Nous avons été très bien reçus à Bercy, mais si nous avons pu discuter et participer aux concertations, nous n'avons pas été acteurs dans la rédaction de l'arrêté, dont vous avez tous eu connaissance. Cet arrêté comporte plusieurs points méritant d'obtenir des éclaircissements.

Nous avons donc insisté hier pour ne pas être à nouveau pris au dépourvu et faire en sorte que le guide qui sera publié dans quelques mois soit construit en étroite concertation avec l'ANETT. Philippe SUEUR et l'ensemble des acteurs de ces réunions y tiennent beaucoup, afin que des précisions soient apportées. Je pense notamment au critère un peu excessif de disposer d'une bonne de recharge de voitures électriques pour vingt places. Nous ne savons pas s'il s'agit de places gratuites ou de l'ensemble de nos places. Dans notre commune, il existe environ 3 000 places. Imaginez le nombre de bornes que nous devrions installer et le coût associé pour notre territoire.

De toute évidence, certaines idées provenant des ministères méritent d'être discutées et amendées. La question des pharmacies reste également en suspens. Il nous est demandé de disposer d'une offre pharmaceutique à vingt minutes. Mais dans les stations de montagne, un trajet qui dure vingt minutes l'été peut être bien plus long l'hiver. Or nous voulons absolument une offre de soins. Il importe donc d'amender la terminologie « pharmacie » et permettre éventuellement aux personnels médicaux de pourvoir aux médicaments nécessaires pour les premières interventions. Ce type de discussions mérite ainsi d'être tenu avec le gouvernement et le ministère.

Le critère des 70 % de logements classés pour bénéficier du critère de station touristique classée a été maintenu. Quand on sait le nombre de logements meublés qui constituent le parc de logements pour nos touristes, ce seuil de 70 % est compliqué. Nous avons demandé à disposer de plus de temps pour améliorer les logements et inviter les personnes ayant des logements à les classer le plus rapidement possible.

Le dernier point a concerné le verdissement. Evidemment, il importe de préserver les centres d'intérêt touristique naturels ou patrimoniaux de nos territoires. Aux Sables-d'Olonne, nous disposons ainsi de zones de protection de la nature et des oiseaux. Nous n'avons pas attendu le gouvernement pour interdire dans les prochains mois le survol de ces zones aux aéronefs, qui dérangent les oiseaux migrateurs. Nous avons donc réfléchi depuis de nombreuses années à ces mesures, que le gouvernement nous invite aujourd'hui à répertorier comme critères de classement de nos stations.

Devant cette nécessité de verdissement, nous avons la chance de disposer de partenaires pour nous apporter des solutions. La démonstration en a encore été faite hier lors des ateliers et je vous invite à aller à leur rencontre. Leurs idées sont innovantes.

# Intervention de Madame Olivia GRÉGOIRE, Ministre déléguée chargée des Petites et moyennes entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme

---

Olivia GRÉGOIRE

*Ministre déléguée chargée des Petites et moyennes entreprises, du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme*

*Diffusion de l'enregistrement vidéo de la Ministre*

Mesdames, Messieurs les élus, très cher président,

Nous partageons des intérêts et des objectifs communs : encourager le tourisme sur nos territoires, qu'il conduise nos concitoyens à la montagne ou sur notre littoral, à la visite d'un patrimoine ou la découverte d'une spécialité culinaire régionale. Dans tous les cas, il faut que cela soit toujours plus durable. Ce congrès annuel de l'ANETT constitue une occasion formidable de se retrouver, de discuter et d'échanger ensemble sur ces sujets centraux de l'économie française et du rayonnement de nos territoires, dont vous êtes incontestablement les premiers fervents défenseurs.

Depuis près d'un siècle et maintenant un millier de membres à travers notre territoire, le travail de l'ANETT rejaillit sur l'ensemble du tourisme en France. Être élu d'une commune touristique n'est pas anodin. Je sais que vous vous mobilisez tous les jours pour respecter vos engagements et être innovants, créatifs et repousser les barrières du tourisme. Vous le savez bien, puisque vous avez pris votre place à mes côtés, et je vous en remercie encore, dans le cadre de la révision des critères de classement des communes touristiques.

Notre collaboration fructueuse, chaleureuse a permis d'aboutir à une adaptation de ces critères, pour qu'ils répondent aux besoins touristiques et environnementaux dont vous m'avez fait part dès juillet dernier, des critères plus verts, mais aussi une meilleure gestion des flux touristiques, afin de répondre plus précisément aux envies et aux besoins d'une clientèle plus rigoureuse et plus soucieuse de son empreinte écologique. Vous connaissez et maîtrisez ces sujets, que vous avez à cœur de voir prospérer.

Grâce à votre travail et votre engagement durable, au plus près du terrain, nous parviendrons à construire dès aujourd'hui ce tourisme de demain, à développer des processus vertueux, à faire émerger des idées nouvelles. De très grands défis nous attendent : la Coupe du monde de rugby en septembre, mais aussi les Jeux olympiques et paralympiques de 2024, qui nous mobiliseront tous sur le territoire.

Je sais que vous saurez être prêts pour ces rendez-vous. Aussi, je tiens à vous remercier pour votre investissement sans faille. Je vous souhaite un excellent moment d'échanges et de partages, en espérant surtout vous retrouver très vite.

Je vous remercie encore pour votre engagement



# Table ronde : Quels hébergements pour accueillir les touristes ?

---

## I) Les meublés de tourisme et les résidences secondaires

Participent à la table ronde :

- Erven LEON, Maire de Perros-Guirec
- André PERILLAT-AMEDEE, Maire du Grand-Bornand
- Yannick MOREAU, Maire des Sables-d'Olonne, Président de l'ANEL

### **Frédéric BERETTA**

Cette dernière thématique a trait aux hébergements, à la fois pour les résidents permanents, mais aussi pour les touristes. Il s'agit d'un enjeu essentiel, tant vos destinations ont besoin de proposer toutes sortes de logements. Nous allons évoquer ce matin, l'hôtellerie, et l'hôtellerie de plein air ; les résidences secondaires ; les meublés de tourisme, c'est-à-dire l'ensemble des hébergements nécessaires sur un territoire.

Nous évoquerons notamment la relance de l'hôtellerie dans notre pays. Vous avez vu l'enquête présentée par la Banque des territoires : elle soulignait que notre hôtellerie constitue toujours l'un des éléments d'attractivité d'une destination. Nous traiterons également des résidences secondaires et du rythme exponentiel de la transformation des logements en meublés touristiques. Se poseront également les questions de la rareté du foncier, des contraintes de constructibilité, de la flambée des prix sur les territoires respectifs, de la difficulté pour accéder au logement pour les populations locales, mais aussi les saisonniers.

La première thématique portera sur les meublés de tourisme et les résidences secondaires, ainsi que les conflits d'usage qu'ils peuvent générer. Nous traiterons naturellement de la taxe d'habitation sur les résidences secondaires. Je cède à présent la parole à André PERILLAT-AMEDEE, qui va évoquer les travaux menés jusqu'à présent au sein de l'ANETT.

### **André PERILLAT-AMEDEE**

Bonjour à tous. Je salue tous ceux qui interviendront au cours de cette table ronde et nous attendons beaucoup de réactions de votre part. De mon côté, je souhaite rappeler en quelques minutes les travaux de la commission Hébergements touristiques, coprésidée avec Erven LEON. Ces hébergements au cœur d'une station de tourisme sont ainsi traités dans cette commission, au sein de laquelle nous avons essayé de mener des rencontres, dans le droit fil de ce que nous avons décidé il y a un an, lors notre précédent Congrès.

La problématique des logements touristiques constitue une préoccupation constante dans toutes les associations nationales d'élus, à l'ANETT, à l'Association nationale des élus du littoral (ANEL), à l'Association nationale des élus de la montagne (ANEM), mais aussi au sein de l'Association nationale des maires de stations de montagne (ANMSM). Ces sujets reviennent fréquemment et suscitent des points de convergence, quels que soient les territoires. Nous avons tenu six rencontres au cours de l'année qui vient de s'écouler, à laquelle j'ajoute une rencontre régionale que nous avons organisée à Megève sur cette thématique.

Je remercie celles et ceux qui ont participé à ces rencontres, que nous souhaitons ouvertes au plus grand nombre. N'hésitez pas à rejoindre ces réunions, que nous organisons en visioconférence. N'hésitez pas non plus à éliminer les filtres qui peuvent exister lorsque l'on lance ces informations de rencontres, afin que vous, élus ou responsables de tourisme, puissiez être à nos côtés. Parmi ces six rencontres, trois ont été consacrées à la thématique

des meublés de tourisme. En lien avec le guide des loueurs élaboré par le ministère et que nous avons présenté l'année passée, nous avons pu reparler du nouveau classement en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021. Il offre l'avantage d'opérer un classement des meublés de tourisme pour les propriétaires, mais aussi pour les clients.

La question des meublés de tourisme a des incidences en termes de fiscalité, notamment avec les abattements forfaitaires. Les nouvelles plateformes, dont Airbnb, ont également un impact notable sur l'offre. Il convient en outre de mentionner les conflits d'usage entre les résidences principales et les résidences secondaires.

Nous avons également évoqué les autorisations de changement de destination pour les meublés de tourisme, notamment en zones tendues, le numéro d'enregistrement et la problématique de la rénovation de l'immobilier de loisir. Cette problématique est sans doute un peu plus fixée sur la montagne, puisqu'elle a connu des programmes très conséquents, qui doivent aujourd'hui être rénovés. Les conséquences du faible remplissage se font ressentir pour les investissements des communes. En effet, il existe un lien très fort dans les communes de montagne entre l'investissement et la fréquentation, c'est-à-dire les dispositifs visant à réchauffer les lits froids.

Nos rencontres ont également permis de parler de la place des propriétaires de résidences secondaires dans nos stations et nos communes touristiques. Je pense notamment à la position d'ambassadeur qui doit être celle de toute personne attachée à une commune touristique.

Les sujets fiscaux ont été évoqués, et notamment la surtaxation, ses côtés pervers et ses effets induits. Au-delà, nous avons abordé les difficultés d'accès au logement, notamment pour les saisonniers. Cette réalité s'accélère, avec le retour au plein-emploi sur un grand nombre de nos territoires. D'autres problématiques sont liées, notamment en matière de transports et de déplacements.

La difficulté du logement des résidents permanents est un constat partagé par tous, car nous sommes tous confrontés à la flambée des prix de l'immobilier. Nous avons naturellement évoqué les dispositifs liés à l'urbanisme, les obligations de construction de logement, le BRS, et le zonage Pinel.

Une matinée complète a été consacrée au domaine de l'hôtellerie et notamment l'adaptation du parc, pour partie vieillissant. Nous avons abordé l'hôtellerie traditionnelle familiale, avec la problématique des nouvelles normes. Nous perdons ainsi 5 000 chambres d'hôtels par an. Nous avons évoqué la transmission, les dispositifs d'urbanisme, pour la création de zones hôtelières exclusives. Ici aussi, les interrogations sont similaires, quels que soient les territoires touristiques.

Le troisième sujet concerne les nouveaux types de logements touristiques, dont les logements insolites. Ces derniers peuvent constituer une attractivité non négligeable, mais peuvent aussi susciter des interrogations en matière d'architecture et même des conflits vis-à-vis du zonage et des zones naturelles.

Plus récemment, le 18 avril, nous avons tenu une visioconférence sur les campings, les camping-cars et les vans. Nous avons ainsi pu échanger sur la situation de l'hôtellerie de plein air, les phénomènes d'accueil des vans et le développement de ce type de véhicule, mais aussi les campings municipaux, et plus exactement la reprise des campings municipaux.

J'invite une nouvelle fois les uns et les autres à participer à ces commissions, où nous partageons l'actualité, mais aussi les préoccupations liées aux évolutions constantes. Ce travail n'est pas figé et la régulation des activités des plateformes touristiques sera certainement évoquée à nouveau dans nos discussions. Enfin, l'objectif consiste à trouver les mesures harmonieuses et appropriées sans remettre en cause les apports du tourisme sur nos territoires, et en prenant en considération les besoins de logement de nos concitoyens et des saisonniers. Cette difficile alchimie doit être trouvée, en prenant en compte la réalité des changements de comportements.



Les questions du logement nous obligent en outre à traiter de l'énergie, notamment à travers la problématique des passoires énergétiques et des obligations en matière de conformité énergétique.

Tels sont les travaux de cette commission, auxquels sont associés ceux que nous menons à l'occasion de ce congrès. Ces rendez-vous réguliers organisés par l'ANETT sont essentiels.

### **Frédéric BERETTA**

Hier, la ministre nous a dit qu'il fallait donner beaucoup plus d'agilité aux communes. Erven LEON, les élus locaux ont-ils la possibilité de répondre à cette crise du logement dans les destinations touristiques par des mesures adaptées à la spécificité territoriale ? Si tel n'est pas le cas, allez-vous soumettre des propositions, au terme de votre réflexion ?

### **Erven LEON**

Lors des différentes commissions, nous avons pu évoquer les solutions mises en place sur les territoires. L'accueil des touristes dépasse aujourd'hui la simple problématique touristique, puisqu'il concerne la société tout entière. À un certain moment, on aboutit à une forme de « tourisme bashing » où tout serait la faute de l'activité touristique.

Or les problématiques diffèrent selon les territoires. Dans le cadre de la proposition de loi portée par la députée Annaïg LE MEUR qui devait être débattue en juin, mais a été repoussée à l'automne, les associations ont produit une contribution commune. Cette contribution vise justement à demander des solutions adaptées aux spécificités de chaque territoire. Il me semble important de rappeler ce que nous avons mis en exergue : « Au préalable, il est nécessaire de connaître l'état de l'hébergement touristique des territoires et d'identifier les lits froids et les lits chauds. À cette fin, une promotion plus efficace du classement des meublés de tourisme doit être assurée, pour le maintenir comme l'une des conditions des avantages fiscaux, pour mieux lutter contre les locations non déclarées, pour mieux référencer les logements touristiques au sein des territoires et proposer une offre de qualité aux touristes.

La première proposition consiste à donner aux élus locaux la possibilité de répondre à la crise du logement sur leur commune par des mesures adaptées à leur spécificité territoriale. Les tensions sur le logement permanent ont des origines différentes d'un territoire à l'autre. La structuration du marché de l'immobilier varie selon l'offre touristique et l'accessibilité des territoires. La sociologie des propriétaires des résidences secondaires n'est pas homogène. On stigmatise aujourd'hui les résidences secondaires, mais nous savons bien que la meilleure manière de ne pas résoudre un problème consiste à trouver un bouc émissaire. Comment intervenir sur les résidences secondaires si l'on ne connaît pas les propriétaires ? Si l'on ignore les raisons ayant conditionné leur achat ou héritage ? Ce sujet doit être traité pour proposer des solutions adaptées.

Les impacts de la crise du logement ne se manifestent pas de façon identique sur l'ensemble des communes touristiques tendues, y compris entre des communes de même situation géographique. La diversité des situations ne permet pas d'apporter une réponse unique à la problématique de l'attrition des logements en zones touristiques tendues. C'est pourquoi nous pensons que les maires doivent disposer d'une boîte à outils leur permettant de prendre les décisions les plus adaptées en faveur du logement permanent. Il s'agit en quelque sorte d'un droit à l'expérimentation.

Même pour les locations de courte durée, de type Airbnb, les situations sont très différentes. Des dispositions ont été prises à Saint-Malo intra-muros sur la limitation en pourcentage du nombre de locations courte durée. D'autres territoires limitent un espace plus large ou imposent pour toute location courte durée d'avoir une location à l'année. Ces solutions existent, et nous souhaitons les adapter au plus près des réalités de chacun des territoires. Quand le débat sera mené sur les zones tendues, j'espère que nos propositions seront retenues, afin d'insérer plus de souplesse dans le système. De même, en matière de

vacance de logements, il n'existe pas aujourd'hui d'outils incitatifs ou coercitifs pour remettre des logements sur le marché.

En résumé, nous avons besoin de bons outils en fonction de la situation de chacun de nos territoires.

### **Frédéric BERETTA**

Je souhaite interroger Yannick MOREAU, maire des Sables-d'Olonne et Président de l'ANEL sur la problématique des résidences secondaires et simultanément, celui des logements des travailleurs, qu'ils soient résidents ou saisonniers. Quelles solutions peuvent-elles être apportées aujourd'hui ?

### **Yannick MOREAU**

Au préalable, je souhaite remercier Jean-Michel BRARD, maire de Pornic, pour son accueil, ainsi que Philippe SUEUR, Président de l'ANETT. Les associations d'élus, chacune avec leur histoire et leur identité, ont besoin de se serrer les coudes et d'arracher les bons arbitrages.

Ensuite, s'agissant de votre question, il convient tout d'abord de relever que le sujet est d'une grande complexité. Je rappelle qu'une station touristique a vocation à accueillir des résidences secondaires. Il ne s'agit donc pas d'être pour ou contre, mais de savoir quel dessin on a pour sa ville et quel équilibre on tente d'établir ou de rétablir. Le problème ne porte donc pas en soi sur les résidences secondaires, mais, parfois, sur la dévitalisation de villes à l'année.

L'hypertouristication liée aux locations de courte durée peut déstabiliser le marché de la location à l'année et empêcher les personnes originaires de nos communes, notamment les jeunes, de construire un avenir sur place. Elle empêche également les saisonniers de venir travailler et alimenter notre activité économique. En effet, pour la plupart d'entre nous, le tourisme fait vivre nos communes.

Au-delà des postures manichéennes, il convient de trouver un équilibre entre l'habitat à l'année, l'habitat secondaire et l'habitat touristique rentable, voire très rentable. Heureusement, les maires sont créatifs et inventent, territoire par territoire, des solutions adaptées, qui correspondent à leur réalité. La réalité du Grand Bornand n'est pas celle de Perros-Guirec ou des Sables-d'Olonne.

Il est donc nécessaire de fournir un cadre national offrant la possibilité aux acteurs de terrain d'agir. Cependant, nous constatons tous que, gouvernement après gouvernement, les recettes propres des collectivités territoriales diminuent et que la libre administration s'en trouve affaiblie. Notre capacité à agir, notamment sur les questions des logements, s'en trouve donc réduite.

L'économie des meublés de tourisme est nécessaire chez nous, mais est-il parfaitement légitime d'imaginer qu'un meublé non classé bénéficie d'une exonération de 50 % des revenus ? Je n'en suis pas complètement convaincu : si nous voulons offrir une qualité d'accueil et encourager une dynamique, j'estime qu'il vaut mieux connaître les meublés. Il ne s'agit pas d'imposer une contrainte supplémentaire pour le plaisir, mais les professionnels du tourisme et l'hôtellerie font face à une sur-réglementation, quand les meublés de tourisme non professionnels sont soumis à une sous-réglementation. Cette distorsion de concurrence manifeste nécessite de faire probablement évoluer le cadre national, pour cibler à la fois la qualité et l'équité.

Ensuite, l'année dernière, nous avons engagé un débat concernant la majoration de la taxe d'habitation sur les résidences secondaires (THRS), soit l'article 73 du projet de loi de finances 2023, qui a été adopté dans le cadre du 49-3 et qui devait permettre l'extension des zones tendues, pour donner la possibilité aux communes qui le souhaitent et estiment en avoir le besoin, de produire davantage de logements permanents et de logements saisonniers, et ce faisant, avoir accès à une nouvelle ressource fiscale.

Nous avons porté ce sujet ensemble, pour offrir une faculté que les communes sont libres d'employer ou non, en fonction de leurs réalités spécifiques. Il serait totalement aberrant qu'une même règle s'applique partout, de manière automatique et systématique. On arrive au bout du tunnel, puisque le décret sur la THRS doit rapidement sortir, c'est-à-dire avant la fin du mois de juin, afin que les communes qui le souhaitent puissent délibérer avant le 30 septembre 2023.

À cet égard, sous l'empire du décret de 2013 qui définissait la liste limitative des communes ou agglomérations situées en zones tendues, seulement un quart d'entre elles appliquaient la THRS. J'ignore quelle sera la future proportion, mais nous allons vraisemblablement passer de 1 000 à 4 000 communes. L'ensemble des communes littorales et la plupart des communes de montagne sont concernées et disposeront donc de cette option de lever ou non cette THRS majorée. La commission nationale d'évaluation des normes s'est prononcée sur le projet le 8 juin 2023 et le comité des finances locales se prononcera le lundi 12 juin. Quand ces deux passages du parcours réglementaire seront intervenus, le décret sera établi, probablement avant la fin du mois.

Les collectivités peuvent se saisir de cet outil, non seulement pour rétablir des faiblesses de ressources, mais aussi pour donner aux communes qui ont des projets ciblés sur le logement saisonnier et sur le logement permanent des ressources nouvelles pour tenter de rééquilibrer l'habitat à l'année, l'habitat secondaire et l'habitat touristique.

### **Frédéric BERETTA**

Aujourd'hui, le terme de résidence secondaire n'est-il pas désuet, quand on observe le fractionnement des vacances en cours ? Ne devrait-on pas parler de résidence semi-principale ? Que cela peut-il changer de l'image de vos stations respectives ?

### **Erven LEON**

Effectivement, on parle aujourd'hui de bi-résidentialité, c'est-à-dire des personnes qui viennent plus souvent qu'auparavant. Ce phénomène a été observé lors des dernières années : le modèle d'une famille qui vient pendant un mois l'été et laisse les volets fermés les onze autres mois de l'année n'a plus cours. Désormais, les possibilités de télétravail entraînent une augmentation de week-ends prolongés dans les stations littorales. Ne devrait-on pas parler de « résidence temporaire » plutôt que de « résidence secondaire », puisque l'on y vient bien plus souvent ? Leurs propriétaires contribuent aussi à la richesse de nos territoires. Le comité du tourisme régional de Bretagne a mené une enquête qui a étudié le taux d'occupation et les dépenses affectées aux résidences secondaires. En Bretagne, un résident dépense en moyenne 6 000 euros pour sa résidence secondaire. Il contribue donc à faire travailler les commerces.

L'objectif consiste à faire en sorte que ces résidents soient bien accueillis et que leurs avis soient pris en compte. Certaines dérives peuvent exister néanmoins : avec la suppression de la taxe d'habitation, nous avons supprimé le lien qui unissait nos habitants et la collectivité. Aujourd'hui, les seuls qui contribuent sont précisément les résidents secondaires. Ces résidents pourraient donc émettre des revendications à ce titre.

### **André PERILLAT-AMEDEE**

Yannick MOREAU et Erven LEON l'ont bien dit : il existe une problématique commune en matière de logement, mais les réponses sont nécessairement territoriales : la cartographie et la sociologie ne sont pas les mêmes selon les territoires. Même en montagne, on peut distinguer la montagne d'altitude et la moyenne montagne, dont les problématiques diffèrent en matière de logements et de résidences secondaires, pour des séjours plus fréquents, notamment en télétravail.

Le maire de Manigod, une des trois stations des Aravis, pourrait le confirmer : il sera difficile chez nous de faire en sorte qu'une résidence secondaire puisse mettre à disposition son logement pour un logement locatif à l'année ou pour les saisonniers, malgré toutes les

incitations possibles. Les hébergements sont nombreux sur le massif des Aravis (63 000 lits), mais seulement 20 000 lits sont considérés comme marchands. Nous nous attachons à rentrer des lits dans le classement des logements meublés de tourisme, afin qu'ils puissent être mis sur le marché lorsque leurs occupants ne viennent pas. Sur les Aravis, nous avons mis en place un classement des meublés de tourisme de manière volontariste, notamment grâce à notre syndicat communal agréé. Sur les 20 000 lits considérés comme marchands, 12 000 sont désormais classés en meublés de tourisme. Le massif des Aravis représente ainsi 21 % des logements classés de la Haute-Savoie

Encore une fois, en matière de taxation ou surtaxation, il sera nécessaire de lui donner un sens. Elle ne peut pas être qu'une recette supplémentaire qui se fond dans l'ensemble de nos recettes communales. Elle doit avoir un sens pour le logement des résidents permanents et des saisonniers. Les résidents secondaires ont une place importante, notamment parce qu'ils sont nos ambassadeurs. Nous devons également nous préoccuper d'eux, car, comme cela a été mentionné, ils payent des impôts dans nos communes. La majoration de la THRS ne fera qu'accentuer le phénomène. Sur nos territoires, nous avons vu se créer des associations de résidents secondaires qui n'existaient pas jusqu'à présent et qui posent un certain nombre de questions. En tant qu'élus, nous devons conserver ce contact, afin de ne pas créer de tensions, voire de scissions dans l'administration de nos communes. Par exemple, dans certaines communes, l'inscription sur les listes électorales des résidents secondaires aurait un impact élevé.

### **Yannick MOREAU**

Ceux qui choisiront de lever la THRS ont intérêt à flécher la recette sur un investissement concret en faveur du logement. Aux Sables d'Olonne, nous l'avons fait il y a deux ans, sans que la taxe ne soit encore mise en place. Nous avons annoncé que l'augmentation serait de 50 % et que le produit attendu de cette recette (3 millions d'euros) était fléché sur la production d'un plan de production de 400 logements abordables, sur les cinq prochaines années. Ce plan de constructions sur des propriétés municipales, ou que nous achetons, représente un investissement de 70 millions pour la ville.

Ensuite, je pense que le terme de « résidence secondaire » est périmé : il ne reflète plus la réalité de ce que sont les résidences secondaires. Il serait plus utile de parler d'usage ou d'affectation principale du bien immobilier. Les régimes fiscaux devraient être différents également. En effet, entre maires on peut se le dire : les résidents secondaires ont un bon rapport « qualité-prix » : ils font vivre la commune, ne coûtent pas très cher et apportent beaucoup, y compris en termes de rayonnement.

Par conséquent, le procès sur les résidences secondaires est un mauvais procès, mais la loi ne va jamais jusqu'au bout. En revanche, la terminologie est réellement périmée.

### **Frédéric BERETTA**

Je vais être volontairement provocateur. Lorsque l'on fréquente la station à des moments plus creux de la saison, il n'existe pas forcément le même équilibre en matière de services et de politique événementielle sur le territoire. Il existe donc une forme d'écart sur ce que l'on peut trouver en très haute saison hivernale dans une station de ski ou en très haute saison estivale sur le littoral et le reste du temps. Parfois, on ne trouve pas de services ouverts.

### **Yannick MOREAU**

C'est de moins en moins vrai, à la montagne ou sur le littoral : notre intérêt à tous consiste bien à élargir la saison. Nos investissements événementiels ont donc lieu en conséquence, au-delà de la haute saison. Ici aussi, la vision me semble périmée. Nous privilégions tous les nouveaux projets et la vie en marge de la saison, sur les ailes ou hors saison.

**Erven LEON**

Les personnes qui viennent hors saison aspirent sans doute aux « trois R » : Rupture, Ressourcement, Retrouvailles ; soit des envies différentes de celles des vacances. Elles n'attendent pas forcément des animations.

**Frédéric BERETTA**

Je vous propose de lancer le débat avec la salle.

**Lydie DEMENE, maire de Port-des-Barques Ile\_Madame**

Dans les petits villages, il existe un grand nombre de « dents creuses », des terrains inoccupés. Ne pourrait-on pas imaginer, que des personnes puissent implanter des habitations sur leur terrain à destination des saisonniers, notamment des « tiny houses », et bénéficient d'une incitation fiscale ? Un grand nombre de PLU devraient être revus, puisqu'ils interdisent fréquemment les aménagements de loisir. Cependant, différents aménagements pourraient sans doute être apportés, notamment en matière de terminologie. Pourrait-on imaginer des autorisations en ce sens, afin de favoriser le logement des saisonniers ?

**Yannick MOREAU**

Cela dépend pour partie de règles d'urbanisme et pour l'autre partie du régime fiscal. Dans ce dernier domaine, le rôle du législateur est essentiel. Nous avons tous vocation à fournir des parties de solution pour héberger nos saisonniers. Nous le faisons tous du mieux possible.

Aux Sables-d'Olonne, nous avons essayé de contractualiser avec les particuliers et des entreprises qui embauchent les saisonniers. Ce contrat tripartite unit l'entreprise, les particuliers qui ont des studios froids l'été, notamment les vieilles personnes, et l'agglomération des Sables-d'Olonne, pour un loyer modéré, mais garanti par l'employeur et la municipalité. Nous avons commencé à mettre en place le dispositif l'année dernière, ce qui a permis de loger 150 saisonniers chez l'habitant. Nous allons en faire la promotion et espérons en faire une solution, demain.

**Erven LEON**

Nous offrons le même dispositif, eu sein de la communauté d'agglomération. Nous devons plus diffuser cette solution, qui est pertinente.

**Yannick MOREAU**

Chez nous, l'aide financière directe est fléchée vers le logeur, associée à une surprime pour la rénovation et l'adaptation énergétique du logement. Les uns et les autres, nous faisons au mieux avec ce que l'on a, pour apporter des solutions pragmatiques de terrain.

**Yannick HAURY, Député de la Loire-Atlantique**

Une proposition qui devrait être examinée à la rentrée vise à apporter des solutions à ces tensions existantes entre l'offre et la demande dans les stations touristiques, en donnant plus de poids à certaines obligations concernant les passoires thermiques, qui s'appliqueraient aux meublés, avec des dérogations possibles per le conseil municipal. La fiscalité demeurerait inchangée sur les zones détendues, mais elle offrirait des avantages limités pour les zones tendues Enfin, un point concerne la latitude donnée aux maires de communes de plus de 200 000 habitants pour l'usage des locaux.

**Un intervenant**

Il serait pertinent que les porteurs de cette proposition de loi auditionnent les élus de l'ANETT. J'ai noté que les élus montagnards avaient déjà fait entendre une partie de leurs



spécificités, et ils ont bien fait d'agir de la sorte. Mais nous sommes volontaires pour participer au débat.

#### **Un intervenant**

Il est certain que le logement des saisonniers ne pourra concerner que des opérations tripartites entre l'employeur, la collectivité avec différents moyens, et le saisonnier. L'employeur joue ici un rôle majeur dans ce montage. Une personne qui met à disposition ses logements à des saisonniers paye-t-elle la taxe d'habitation ?

#### **Un intervenant**

Cela n'est pas lié à la location du logement, mais à son statut de résidence principale ou secondaire.

#### **Rémi LEFEVRE, responsable du tourisme à la communauté de commune de la Grande Vallée de la Marne**

Il y a exonération à partir du moment où un contrat de travail existe. Par ailleurs, une autre problématique voit le jour concernant les meublés et les chambres d'hôte. Je pense ici aux chambres chez l'habitant, qui échappent à la taxe de séjour.

#### **Un intervenant**

Si elle n'est pas collectée, elle est fraudée. Mais, d'un point de vue législatif, cette taxe existe aussi pour les logements chez l'habitant : la taxe de séjour concerne toute personne qui n'habite pas dans la commune et qui séjourne à titre onéreux.

Dans tous les dispositifs de déclaration et de procédure d'enregistrement, le texte actuel n'oblige pas la chambre chez l'habitant à faire l'objet d'une déclaration auprès des services municipaux. D'ailleurs, Airbnb utilise le numéro d'enregistrement sur les territoires qui l'ont mis en place, afin de bien différencier les chambres d'hôtes et les chambres chez l'habitant.

#### **Frédéric BERETTA**

Je souhaite profiter de la présence de Dominique DEBUIRE, président de l'Union Nationale pour la Promotion de la Location de Vacances (UNPLV)). Dominique, pourriez-vous nous faire part de votre position sur ces sujets ?

#### **Dominique DEBUIRE**

Je confirme ce qui vient d'être dit : personne n'échappe à la taxe de séjour dès lors que le séjour est déclaré, la collecte étant réalisée par les plateformes. Il s'agit là d'une amélioration dans la lutte contre le « marché gris », c'est-à-dire les locations qui se font de la main à la main. Toutes les locations meublées qui passent par une plateforme ou un intermédiaire respectent les mêmes règles légales.

Ensuite, en tant qu'élus de communes touristiques, la meilleure garantie dont vous disposez sur la bonne collecte de la taxe de séjour est précisément offerte par ces plateformes. Par ailleurs, depuis la loi ELAN, les communes qui mettent en place un droit d'enregistrement, reçoivent des informations sur le séjour de la part de ces plateformes.

Il y a trois principales formes d'hébergement touristique sur le territoire : l'hôtellerie de plein air, l'hôtellerie classique et le meublé chez l'habitant. Ces trois formes ne s'opposent pas, mais se complètent.

J'ajoute que la réglementation est de plus en plus lourde contre ces plateformes, simplement parce qu'elles sont étrangères. Demain, il ne viendrait à l'idée de personne de pointer du doigt un écrivain français parce qu'il est distribué par une plateforme américaine. Ne nous cachons pas les choses, derrière Airbnb, membre de l'UNPLV, les propriétaires d'hébergement sont pour la plupart français.



La crise du logement existe effectivement. Elle a de multiples causes, dont parfois le manque d'anticipation de certains élus. Mais la location saisonnière ne peut être érigée en bouc émissaire de tous les problèmes. La location meublée saisonnière permet un complément de revenu, qui permet soit de financer l'acquisition, soit d'entretenir le bien. Je souligne en outre que des communes prennent un certain nombre d'initiatives. Incitons d'abord la remise sur le marché de la location à l'année d'un certain nombre de logements vacants.

### **Stéphane CHAUSSON**

Je suis maire du village de Manigod, évoqué un peu plus tôt par mon collègue PERILLAT-AMEDEE, maire du Grand-Bornand. Je souhaite revenir sur la question des logements de saisonniers, et vous faire part d'une mauvaise expérience en la matière. Nous sommes en train de construire un bâtiment d'accueil et de service au plein cœur de la station. Je croyais avoir une bonne idée en adjoignant à ce bâtiment des logements pour saisonniers. J'ai effectué un certain nombre de réunions avec la DGFIP pour savoir si le bâtiment serait soumis à la TVA ou au FCTVA. Après plusieurs tergiversations, la DGFIP a établi la TVA, compte tenu de l'utilisation du bâtiment, sauf les logements de saisonniers. Puisqu'il s'agit d'hébergement, il n'y aura pas de récupération de TVA sur la partie des logements de saisonniers.

Mais la DDFIP est comme un rasoir : il y a toujours une deuxième lame. Celle-ci m'a ainsi indiqué que puisque le bâtiment logeant des saisonniers ne permettait pas la récupération de TVA, elle allait nous obliger à payer la TVA sur la valeur du terrain, alors même que je ne l'ai pas acheté. Le projet est désormais beaucoup trop avancé pour pouvoir faire marche arrière. Mais si j'avais su, je n'aurais jamais construit de logements de saisonniers dans ce bâtiment. Ceci est un peu regrettable : l'État, la région et le département nous incitent à construire des logements pour les saisonniers, mais on ne nous y aide pas, notamment sur le plan fiscal.

### **Un intervenant**

Cette analyse de la DGFIP me semble inacceptable. Je pense qu'il y a là matière à négocier avec le préfet, voir le ministre, grâce à l'intervention de vos parlementaires. En effet, l'interprétation extensive qui a été appliquée dans le cas présent ne me semble pas raisonnable.

### **Jérôme BUSNEL, président de l'office de tourisme de Roquebrune-sur-Argens dans le Var et vice-président de la Fédération Régionale des Offices de Tourisme (AFROT) Région Sud**

À Roquebrune-sur-Argens, nous accompagnons un grand nombre de nos propriétaires sur le classement des meublés et avons mis en place la procédure avec le numéro d'enregistrement. Le tourisme est en mutation depuis un certain temps et nous avons dû gérer le désengagement de Pierre et Vacances sur notre commune, qui nous a amputé de 30 % de nos lits d'hébergements. Nous avons également dû revoir le PLU. Mais sans Airbnb, nous aurions perdu le statut de commune touristique, puisque nous n'aurions pas eu un nombre suffisant de lits d'hébergements.

Ces logements quasiment ouverts à l'année correspondent bien à notre stratégie de développement des périodes hors saisons. Dès lors, de telles plateformes sont très importantes pour nous. Nous devons professionnaliser les offres, en engageant des professionnels de la location pour relever la qualité. Mais la limitation à 90 jours ou 120 jours de location aura en réalité un effet contre-productif par rapport à ce que nous recherchons, c'est-à-dire éviter le tourisme de masse ou « négatif » pour nos territoires avec les surcharges d'ordures ménagères en juillet et août. Je rappelle que le tourisme représente 56 % de nos emplois, mais l'activité n'est pas suffisamment lissée sur l'année, malheureusement.

**Philippe SUEUR**

Je salue la présence parmi nous de Yannick Haury, député de Loire-Atlantique et membre du collège des parlementaires de l'ANETT. J'en profite pour remercier l'ensemble de ce collège pour son implication, son suivi et son travail de fond.

Pour ma part, j'émet un souhait, celui de la tempérance. Nous avons tous lu les dix-sept propositions du rapport de l'inspection générale des finances et de l'administration concernant l'hébergement. Certaines sont trop radicales. Il convient plutôt de confier à nouveau l'autonomie de gestion de ces questions aux maires.

Nous sommes écartelés. Dans l'observatoire de l'ANETT, sur l'édition 2023 présentée à la Banque des territoires lundi dernier et commentée par Jérôme FOURQUET de l'IFOP, il est clairement indiqué que les Français choisissent en priorité l'hôtellerie (24 %), devant les hébergements touristiques (23 %), et l'hôtellerie de plein air (14 %).

Mais dans l'Observatoire du thermalisme de l'année 2022, il est indiqué que les curistes français privilégient l'hébergement touristique à 39 %. Certains maires sont frappés par la surchauffe de l'immobilier sur leur territoire, qui prive les résidents locaux d'un logement.

Dans d'autres cas de figure, des maires viennent nous dire de leur laisser ces outils. Il convient de redonner aux maires cette autonomie. Nous appartenons au groupe de travail, avec nos collègues élus d'autres associations du tourisme. Nous avons répété que si l'État émet un besoin de locations nues, il importe de fournir des incitations pour la longue durée. À l'heure actuelle, le régime fiscal est le plus défavorable possible pour un investisseur, et particulièrement un particulier.

Par ailleurs, les hébergements doivent être de qualité et donc être classés. Nous disposons désormais d'outils et il convient peut-être également d'offrir un permis de louer, qui serait adapté à la qualité des critères touristiques.

Enfin, je tiens à saluer la commission Hébergement de l'ANETT qui est entre de bonnes mains. Elle fonctionne, car vous y contribuez tous grandement.

**Frédéric BERETTA**

Je rappelle que si vous êtes intéressés par la commission, il suffit de transmettre vos coordonnées à l'ANETT et vous serez conviés à participer à la prochaine session.

## II) L'hôtellerie

Participent à la table ronde :

- *Jean-Virgile CRANCE, Premier Adjoint de Saint-Malo et Président de la Confédération des Acteurs du Tourisme*
- *Loïs DE JORNA, Directeur Commercial Vacances, Leboncoin*
- *Paul-Antoine MAURASIN, Directeur du développement du pôle hôtellerie, Vinci Immobilier*

### **Frédéric BERETTA**

Je propose que nous débutions par la situation de l'hôtellerie aujourd'hui. Concurrence étrangère, parc hôtelier de 2 et 3 étoiles, qui a besoin de se renouveler, normes souvent contraignantes (normes électriques et accessibilité). Chez certains, la tentation est réelle de céder des hôtels ou de vendre à des promoteurs. Une perte de 5 000 chambres par an a ainsi été annoncée. De plus, l'urgence s'impose pour trouver des aides afin d'enrayer ce phénomène. Dans le cadre des vacances, l'hôtel conserve malgré tout la préférence des Français et j'imagine qu'il est en va de même pour la clientèle étrangère. Jean-Virgile CRANCE, quelles peuvent être les solutions, face aux éléments contraignants que je viens d'énoncer ?

### **Jean-Virgile CRANCE**

Je vous remercie pour votre invitation. En tant que représentant du monde économique du tourisme avec la Confédération des Acteurs du Tourisme (CAT), l'unique association interprofessionnelle du tourisme, mais également élu local à Saint-Malo je souhaite réagir aux propos tenus au sujet de notre ville. Je remercie mes collègues bretons, vendéens et montagnards pour leurs propos, auxquels nous nous associons pleinement.

Un des éléments auxquels nous sommes confrontés en tant qu'élus locaux chargés du tourisme concerne le taux d'acceptabilité. Pour tous les sujets que vous avez abordés, cet aspect d'acceptabilité est essentiel, qu'il s'agisse de l'accessibilité technique ou opérationnelle – je pense à l'emprise sur le foncier et les problèmes suscités par le Zan –, mais aussi pour les sujets liés à l'écologie et le développement durable, tout autant que les éléments financiers et fiscaux.

À un moment donné, il faut faire prendre conscience de l'intérêt de cette économie à nos administrés. Après la crise de la Covid, nos activités ont repris très fortement et très rapidement, de manière plus précoce que ce que nous avions imaginé. Ce phénomène est symptomatique du besoin sociétal de l'activité touristique dans son ensemble. Il me semble nécessaire de le travailler en compagnie de tous les élus, à partir d'une approche qui n'est plus seulement économique. Bien souvent, les infrastructures sont plus qualitatives dans une commune qui développe une activité touristique, notamment en matière de mobilité.

Ensuite, il est extrêmement important que le législateur laisse la main aux élus locaux. Je salue d'ailleurs le Président, qui l'a mentionné en conclusion. De fait, d'un territoire à l'autre, les problématiques, l'historique et les modes de fonctionnement des professionnels ne sont pas identiques. Il est donc extrêmement important de laisser les élus locaux agir, tout en aidant les communes.

À Saint-Malo, nous avons pris des délibérations qui sont aujourd'hui attaquées en justice et nous sommes en attente de décisions finales, pour savoir si nous allons pouvoir progresser vers la deuxième phase, qui concerne un contrôle et une répression plus musclés. Le législateur doit désormais cadrer les dispositifs et offrir aux communes une boîte à outils. L'élu local est celui qui connaît le mieux son territoire et il sera celui qui devra en assumer les conséquences, y compris les conséquences politiques. Il faut en effet avoir du courage politique pour prendre de telles décisions. Cependant, la crise du logement est telle

aujourd'hui qu'elle n'épargne aucun territoire, même si les communes touristiques sont les plus affectées.

Dans le cadre du plan saisonnier qui vient d'être annoncé par la ministre, le dispositif fiscal d'exonération d'imposition des loyers provenant des saisonniers a été prolongé. Le sujet de la TVA a également été évoqué par l'un de nos collègues. Il existe en effet une réelle problématique dans ce domaine.

Nous sommes intimement convaincus que de cette manière, les professionnels de l'industrie touristique investiront de plus en plus sur le logement de leurs salariés. À ce titre, nous devons clarifier et favoriser les possibilités d'investissement.

S'agissant des meublés touristiques, je rappelle que le premier élément d'attractivité d'un territoire touristique concerne son offre d'hébergements, dans sa quantité, dans sa qualité, mais aussi dans sa diversité. Si aujourd'hui nous avons connu un tel développement de la location de meublés touristiques de courte durée, c'est bien qu'ils ont répondu à une demande. L'hôtellerie s'adapte et innove, mais ce mode d'hébergement est également un mode alternatif qui répond à une demande et à un type d'activités touristiques. Il est important de le proposer, de manière qualitative.

### **Frédéric BERETTA**

Comment faire pour faciliter la transmission des hôtels ? Souvent, lorsque l'on échange avec des hôteliers, ceux-ci indiquent qu'ils préfèrent vendre à des promoteurs plutôt que de poursuivre leur activité. Mais si l'on perd ces hôtels, on peut craindre une progression encore plus marquée de la location de courte durée, au détriment de l'hôtellerie traditionnelle.

### **Jean-Virgile CRANCE**

Les deux sujets sont liés. La transmission constitue un sujet compliqué, particulièrement pour les petits établissements dans des secteurs plus ruraux, qui n'ont pas nécessairement réalisé les investissements nécessaires. La transmission devient dans ce cas impossible, compte tenu de l'investissement que devrait assumer la génération suivante, si celle-ci a d'ailleurs la volonté de reprendre l'activité. De fait, l'attractivité de nos métiers doit également être mentionnée. Nous pourrions y revenir plus tard si vous le souhaitez.

Dans l'hôtellerie, une grande partie des hôtels est accompagnée par des réseaux, intégrés ou indépendants, qui permettent notamment de donner des garanties, *a minima* morales, pour les financements. En matière de normes, notre revendication porte sur une adaptation de la cinquième catégorie ou la création d'une sixième catégorie, afin d'assouplir l'exigence des normes, pour les rendre un peu moins contraignantes pour les petits établissements. Aujourd'hui, on pense traiter tout le monde de la même manière, mais dans la branche des cafés, hôtels et restaurants, la même convention collective régit des situations extrêmement différentes. Dans la chaîne touristique, tous les acteurs importent, quelle que soit leur taille. En résumé, nous revendiquons donc une adaptation, qui pourrait permettre à certaines communes de conserver un dernier établissement, en dehors des locations touristiques de courte durée.

### **Frédéric BERETTA**

Loïs DE JORNA, vous êtes Directeur commercial Vacances pour Leboncoin. Pouvez-vous nous en dire plus sur votre activité ?

### **Loïs DE JORNA**

En préambule, je précise avoir assisté également lundi au compte-rendu par l'IFOP de son étude. Dans celle-ci figurait malgré tout un constat optimiste, qui a trait à l'écart entre la vision des particuliers et celle des professionnels sur l'avenir. Les professionnels semblaient dire que l'hôtellerie reculerait fortement dans les années à venir. Mais en réalité, lorsque l'on interroge les voyageurs, on constate que 24 % d'entre eux continueront de privilégier l'hôtel dans les dix années à venir.

Par conséquent, je constate bien que l'hôtellerie n'est pas morte. La Covid a modifié les règles, pour tout le monde. Avant la crise sanitaire, l'hôtellerie était scindée entre une clientèle *business* et une clientèle loisirs. Mais les hôtels se sont réinventés, qu'il s'agisse des grandes chaînes intégrées ou de structures plus petites. L'hôtellerie s'est transformée et des enseignes qui étaient par le passé associées à un séjour d'affaires fonctionnent aujourd'hui très bien pour des professionnels qui allient leur activité de travail et leur activité de loisir.

Leboncoin est une plateforme, un distributeur. Ces plateformes sont aujourd'hui dans le viseur, mais elles ne veulent pas d'ennui avec l'administration. Elles s'attachent à appliquer du mieux possible la réglementation, même si les grandes plateformes américaines restent nos concurrentes et si leur statut par rapport à la contrainte interroge, notamment en matière de TVA. En effet, ces entreprises bénéficient d'un traitement de faveur, alors que nous, hôteliers et entrepreneurs français, sommes bien plus contrôlés en matière de TVA.

Enfin, Leboncoin est célèbre pour les biens d'occasion. Nous sommes également partenaires de vos communes, dont certaines sont d'ailleurs parrainées par l'ANETT. Sur Leboncoin, un grand nombre de petits commerçants font de la publicité, pour accroître leur trafic auprès de la population qui habite à proximité. Leboncoin dispose donc bien d'un véritable ancrage local, mais nous nous transformons également, en passant d'un site généraliste à un site multi spécialiste. Dans ce cadre, chaque univers devient de plus en plus adapté à son secteur.

Depuis quinze ans, un grand nombre de particuliers louent leurs biens sur Leboncoin. En matière de logements gris, Leboncoin peut être une source d'interrogations. Mais le site a engagé un grand virage transactionnel : désormais, les transactions s'effectuent en cercles fermés dans la plateforme, pour lutter contre les transactions hors marché.

Leboncoin a racheté une société que j'avais créée il y a une dizaine d'années, un comparateur d'hôtels, qui cherchait à favoriser la réservation en direct auprès de l'hôtelier. Cette dernière est essentielle, notamment pour la valorisation de son fonds de commerce. Leboncoin est un petit acteur du secteur hôtelier. Les gros sites qui dominent le secteur comme Booking.com permettent d'apporter aux hôteliers une clientèle, notamment étrangère, mais ils gardent la clientèle, *in fine*. Finalement, les clients sont ceux de Booking.com, ce qui impacte négativement la valeur des fonds de commerce.

C'est la raison pour laquelle le sujet de la transmission est étroitement lié à celui de la distribution. De notre côté, nous essayons de proposer une distribution plus équitable. Nous dirigeons les utilisateurs sur le site de l'hôtelier, pour qu'ils aient une relation directe, ensemble. Je précise qu'un Français sur deux est sur Leboncoin chaque mois et nous rappelons à nos clients qu'ils peuvent non seulement louer une maison pour les vacances sur notre site, mais aussi réserver un hôtel.

### **Frédéric BERETTA**

Je vous remercie. Paul-Antoine MAURASIN, vous êtes Directeur du développement du pôle hôtellerie chez Vinci Immobilier. Pouvez-vous nous faire part de votre vision ?

### **Paul-Antoine MAURASIN**

Nous sommes le seul promoteur à disposer d'un pôle dédié à l'hôtellerie. Nous sommes vingt-trois et travaillons uniquement en métropole pour le moment, sur de l'hôtellerie trois à cinq étoiles. Nous ne sommes pas exclusivement positionnés sur Paris. En ce moment, nous travaillons ainsi des projets à Troyes, à Amiens ou en baie de Somme, comme à Lyon ou Saint-Laurent-du-Var. Régulièrement, nous sommes même sollicités par des territoires, pour réfléchir avec eux sur le schéma directeur du développement lié à l'hôtellerie.

Il s'agit à la fois de l'hôtellerie classique qui va du deux aux cinq étoiles, mais aussi des résidences de tourisme. À partir du moment où nous sommes implantés sur un territoire, il s'agit d'identifier le produit que nous allons développer (hôtel ou résidence de tourisme), mais aussi sa gamme, la rentabilité et le montage financier du projet. Il peut s'agir d'un



couple qui possède déjà un hôtel et qui a envie de se développer, schéma qui concerne essentiellement les établissements entre 80 et 100 chambres. Il peut s'agir d'entreprises familiales de type franchisées, ou bien de très gros projets touristiques, où l'on distingue un propriétaire des murs et un propriétaire du fonds de commerce.

Ensemble, avec les collectivités locales et le prioritaire de l'hôtel, nous réfléchissons dès l'origine à la capacité de l'enseigne à générer un flux de clientèle. Très souvent, ces enseignes n'investissent pas, elles sont franchiseurs.

Ensuite, s'agissant de la transmission, mon métier de promoteur me fait dire que la norme, notamment la RE 2020, applicable en 2030, va contraindre certains petits hôteliers à s'interroger. D'une part, la génération suivante n'a pas toujours envie de reprendre un établissement. D'autre part, si l'hôtel ne répond pas à certaines normes, la question de la cession peut se poser. Dans certains cas, en fonction du PLU, un promoteur va se demander quelles sont les attentes de la clientèle et la valeur du marché. Plus la valeur de l'immobilier en résidentiel est élevée, plus il est compliqué pour moi de développer un projet touristique, notamment en raison de la charge foncière. Sans soutien du politique, il est ainsi souvent compliqué de développer un projet immobilier ou hôtelier.

Ensuite, on étudie le dossier avec la mairie, autorité qui délivre les permis de construire et orchestre le PLU à l'échelle locale. Nous expliquons comment nous allons opérer et redimensionner la parcelle existante, voire réhabiliter dans le cadre du ZAN. Il faut cependant noter que la réhabilitation est bien plus coûteuse que la construction et la démolition.

Très souvent, les gens qui viennent me voir souhaitent implanter un palace, mais je leur rappelle que le salaire médian en France est légèrement au-dessus de 1 800 euros : 50 % des Français gagnent moins de 1 800 euros. Tout le monde n'a donc pas les moyens de payer une chambre d'hôtel 200 ou 300 euros la nuit.

Récemment, je suis allé en baie de Somme, où nous menons un projet de développement touristique en résidence hôtelière. En l'espèce, il s'agit d'une vente en bloc, ce qui rassure la collectivité : le propriétaire est institutionnel et le locataire vient d'être trouvé. Nous travaillons aussi la question des flux avec les élus. Le pôle hôtellerie existe depuis vingt ans chez Vinci. Nous menons entre trois et sept opérations d'hôtel chaque année. Pour y parvenir, nous tenons un langage de vérité aux différents acteurs : il s'agit pour nous de « sortir » l'opération et de contribuer au dynamisme des territoires.

### **Jean-Virgile CRANCE**

Il faut bien avoir en tête que les professionnels du tourisme créent de l'emploi non délocalisable. Dans ces métiers, l'escalier social fonctionne encore et il y a encore de très belles histoires, au sein de nos établissements et nos groupes.

Ensuite, la rénovation énergétique constitue un enjeu de taille. Collectivement, les élus doivent se mobiliser auprès de l'État. Aujourd'hui, une étude de cas a été menée sur l'un des groupes adhérents, qui a des hôtels en France, en Espagne et en Italie. En Espagne, les dépenses de rénovation énergétique des établissements sont financées à 90 % grâce à des aides ; en Italie le taux est de 70 %, mais en-deçà de 5 % en France.

Récemment, j'ai interpellé la ministre dans le cadre d'une réunion. Nous continuerons à œuvrer sur ce sujet, tant il nous paraît essentiel, puisqu'il concerne l'attractivité de la France. On se gargarise en disant que la France est la première destination touristique mondiale, mais les dépenses touristiques ne cessent de s'effondrer. Aujourd'hui, en sortie de Covid, un pays comme l'Espagne, longtemps pointé du doigt pour des phénomènes de surtourisme, a pris le parti d'investir. De fait, nous savons que dans dix ans, les destinations qui continueront à se développer seront celles qui seront durables. Cela rejoint ici la question de l'acceptabilité, que j'ai évoquée précédemment. Il s'agit à la fois de l'acceptabilité pour nos administrés, mais aussi nos clients. Par conséquent, l'enjeu est immense, et il s'agit là d'une responsabilité d'État.



**Richard PACAUD, maire d'Ars-sur-Formans**

Ma question concerne Monsieur MAURASIN. Aujourd'hui, notre commune dispose d'un hôtel de 45 chambres qui fonctionne bien, puisqu'il est en permanence occupé au moins six mois de l'année. Cet hôtel présente de nombreuses non-conformités depuis 2003. L'ouverture de cet hôtel est maintenue pour le moment, car sa fermeture pénaliserait fortement notre village.

En revanche, dans notre PLU, nous avons établi une zone pour construire un nouvel hôtel digne de ce nom, avec un plus grand nombre d'étoiles. L'éventuelle fermeture de l'hôtel existant pourrait peut-être faciliter une nouvelle construction, puisque j'ai compris de vos propos que la réhabilitation coûtait trop cher ? Un groupe comme le vôtre pourrait-il s'intéresser à ce type de problématique ?

**Paul-Antoine MAURASIN**

Il faut distinguer réhabilitation et rénovation, cette dernière coûtant moins cher. La réhabilitation implique de curer le bâtiment, pour ne conserver que la structure de l'immeuble et ensuite lui donner une deuxième vie. La rénovation coûte généralement moins cher.

Nous pourrions regarder le dossier et vous donner un avis, de manière transparente. Malheureusement, je passe plus de temps à refuser des dossiers en raison de l'absence de marché viable. L'essentiel consiste à s'assurer de l'équilibre économique pour un futur porteur de projet. Parfois, quand il n'existe pas un tel équilibre, nous avons établi un programme mixte : il est parfois possible de faire un bilan global de promotion, en mêlant à la fois de l'hôtellerie de petite capacité et des logements. Au préalable, il importe de se poser un certain nombre de questions. Par exemple, la ville est-elle capable de supporter aujourd'hui deux hôtels ? Chaque cas est particulier.

**Frédéric BERETTA**

Je vous remercie pour ces informations précises

### III) L'hôtellerie de plein air

*Participent à la table ronde :*

- *Nicolas DAYOT, Président de la Fédération Nationale de l'Hôtellerie de Plein Air (FNHPA)*
- *Olivier LACHENAUD, Directeur Général de Campings.com Paradis*
- *Laurent MORICE, Président de Camping-Car Park*

#### **Frédéric BERETTA**

En 2022, l'hôtellerie de plein air a battu son record de fréquentation, grâce à la conjugaison de divers facteurs, dont une météo favorable et un tourisme domestique soutenu. Dans la synthèse des résultats de l'étude menée dernièrement, 14 % des Français privilégient la solution des campings et 4 % un mode d'hébergement itinérant. L'hôtellerie de plein air semble donc bien se porter.

#### **Nicolas DAYOT**

L'hôtellerie de plein air est une spécialité française, puisque nous sommes de loin la première destination européenne : 29 % des campings du continent se trouvent dans notre pays et ils représentent 34 % de la fréquentation totale de l'hôtellerie de plein air en Europe. Nous sommes le deuxième pays au monde derrière les États-Unis, avec 7 500 campings contre 16 000, mais sur un territoire quinze fois plus petit. Par conséquent, nous disposons du meilleur maillage territorial de campings au monde.

Ensuite, 75 % de la fréquentation de cette hôtellerie de plein air intervient entre le 1<sup>er</sup> juillet au 30 septembre. Sur cette période, la France réalise près de 49 % de la fréquentation totale de tous les hébergements collectifs français. L'activité a ainsi été triplée en vingt ans.

Cependant, le chiffre d'affaires est beaucoup plus modeste, puisqu'il s'agit d'un mode d'hébergement très économique. Par rapport à l'hôtellerie traditionnelle, notre niveau de fréquentation estivale est beaucoup plus élevé, quand leur activité est plus lissée à l'année. Nos prix très compétitifs permettent ainsi aux plus modestes de partir en vacances. Enfin, en 2010, nous réalisions 105 millions de nuitées touristiques, contre 136 millions en 2022. Cette année, nous devrions dépasser les 140 millions de nuitées, auxquelles il convient de rajouter les 40 millions de nuitées résidentielles.

Il existe effectivement une forme de « tourisme bashing » désormais, où il est parfois difficile de parler de volumes pour privilégier la valeur. Le terme de « tourisme de masse » est désormais connoté négativement. Mais la réalité est bien là : en 2019, la France a perdu sa première place européenne en matière de fréquentation des hébergements collectifs, l'Espagne étant passée devant, avec 470 millions de nuitées contre 450 pour la France. En outre, cette année-là, l'Italie et l'Allemagne se situaient à 437 millions, avant la crise Covid.

Si nous ne bénéficions pas de volumes, nous serons distancés et nous ne serons plus une grande destination touristique. Sur le plan sociétal, je rappelle qu'entre 15 et 18 millions de Français ne prennent pas régulièrement de vacances, dont une partie non négligeable de personnes n'en prennent jamais. Il y a donc là un très vif enjeu de cohésion sociale. Or il n'existe qu'un mode d'hébergement touristique collectif en France dont les capacités d'accueil sont improductives : environ 700 000 lits ne produisent rien, mais pourraient produire beaucoup plus et permettre à une partie des 15 millions de Français évoqués de partir en vacances.

#### **Frédéric BERETTA**

Jean-Virgile CRANCE a évoqué le triptyque qualité – quantité – pluralité. Lorsque l'on regarde le camping en France, on constate malgré tout une progression du camping en dur,

peut-être au détriment du camping en toile. Pouvez-vous nous donner votre regard ? Est-ce un bien ? Un mal nécessaire ? Cela répond à une demande, que certains qualifient de « glamping ». En conséquence, certains tarifs à la semaine sont relativement élevés.

### **Nicolas DAYOT**

Le « glamping » est une niche. En matière de transition écologique, au-delà des raccourcis médiatiques que l'on nous sert régulièrement, l'objectif consiste bien à réduire l'impact environnemental des campings. En revanche, la solution n'est pas uniquement l'écotourisme, même si nous cherchons par ailleurs à le développer. Je rappelle que la France est par ailleurs le seul pays d'Europe à disposer de 3 000 campings de moins de 50 ou 60 places. Nous aurions donc bien tort de les laisser mourir, même si nous en avons perdu la moitié en quinze ans.

Les classes populaires ont une conscience environnementale moins élevée que d'autres catégories socioprofessionnelles beaucoup plus éduquées. Nous le voyons au quotidien dans les campings, même si ces classes ont un bilan carbone bien meilleur que les catégories aisées de notre population, qui ont plus de convictions, mais peuvent malgré tout aller en vacances à l'autre bout du monde. À l'inverse, la moitié des classes populaires qui pratiquent le camping se déplacent à moins de 400 kilomètres de leur domicile pour aller en vacances.

Le camping s'est beaucoup transformé au cours des vingt dernières années. Le secret de ce développement est lié à l'installation d'hébergements à louer sur place dans les campings. Nos banquiers nous ont ainsi prêté de l'argent pour rajouter des équipements et des services, afin de conserver notre clientèle historique – il y a autant de classes populaires dans les campings qu'il y a quarante ou cinquante ans –, tout en ajoutant une nouvelle clientèle. J'ajoute que le nombre de nuitées en tentes et en caravanes est aussi important à l'heure actuelle qu'il y a dix ans, même si le nombre d'emplacements nus a diminué en raison de la diminution du nombre de campings. Le rendement à l'emplacement nu est néanmoins meilleur qu'il y a quinze ans, puisque nous réalisons 55 millions de nuitées avec les tentes, les caravanes et les camping-cars.

Le mobile home, le chalet et la roulotte nous ont permis d'investir comme jamais. En réalité, notre problème ne relève pas réellement de nos concurrents, mais de notre pays, qui cherche parfois à limiter le nombre de places et la transformation de nos campings. La moitié des campings ont de zéro à deux étoiles et représentent 34 % des emplacements du pays, 14 % de la fréquentation et 8 % du chiffre d'affaires. Cela signifie donc que l'autre moitié réalise 92 % du chiffre d'affaires. En réalité, les hébergements à louer sur place sont plébiscités et il convient de souligner un paradoxe apparent : les emplacements équipés sont surtout prisés par les classes populaires. Les clients européens de proximité sont des passionnés de camping par conviction, et se déplacent avec des voitures et des caravanes haut de gamme. Pour la clientèle française, le rapport qualité-prix est plus discriminant.

Il convient donc de veiller aux fausses bonnes idées. Nous avons beaucoup changé, pour conserver nos fondamentaux.

### **Frédéric BERETTA**

Monsieur LACHENAUD, pouvez-vous évoquer la question de l'accompagnement des collectivités dans la création ou la reprise de campings ?

### **Olivier LACHENAUD**

Nicolas DAYOT en parlera certainement, puisqu'il s'agit de l'objet du guide qu'il présentera dans quelques instants. De notre côté, nous nous positionnons comme des apporteurs de solutions pour les collectivités qui ont des terrains de camping ou classés loisirs et qui souhaitent repositionner ces terrains. Il s'agit par exemple des campings de taille supérieure à 100 emplacements et qui peuvent donc porter des charges spécifiques comme la piscine ou une petite restauration.

Ici, nous proposons des services de prise en gestion, à travers une entité appelée Alpha Camping, qui est aujourd'hui le leader de la gestion en délégation de service public en France. Son fondateur et directeur de cet entité qui a aujourd'hui 26 campings en gestion est Didier BOURGOIN. Sur ce type de campings, Alpha Camping développe des solutions de franchise ou de gestion sous des marques d'animation et de contenus différents. Ainsi, la marque Camping Paradis permet d'attirer une clientèle familiale dans un univers animé, quand la marque Bel Air Village est plus « éco-friendly », avec un positionnement plus écologique et proche de la nature.

Cependant, de nombreuses collectivités sont dotées de campings de taille inférieure à 100 emplacements, c'est-à-dire ceux qui tendent à disparaître depuis quinze ans, car ils ne trouvent pas de rentabilité. Nous avons également déployé des solutions dans ce domaine et proposons nos conseils pour étudier les différents cas de figure. À la manière d'un promoteur, nous partons d'une réalité économique et d'un besoin de marché, que nous associons aux souhaits des collectivités.

Nous avons donc déployé des solutions de parcs résidentiels de loisirs (PRL), qui permettent de proposer deux types de produits assez distincts. Dans des communes de littoral ou de zone touristique, nous pouvons implanter du résidentiel, avec des chalets en bois aux normes écologiques les plus élevées. Ces derniers, dont la durée de vie est de plus de trente ans, permettent de remplir des campings de petite taille et d'offrir une réelle rentabilité. Le deuxième positionnement s'adresse à un nombre de communes plus limité, mais il n'en demeure pas moins pertinent. Ici, les mixités de publics (publics seniors et étudiants) permettent d'annualiser l'exploitation. Les étudiants ou les seniors présentent en effet l'avantage d'être complémentaires par rapport aux saisonniers, de septembre à juin. Nous sommes ainsi capables de mettre en valeur ces terrains dans les communes.

### **Frédéric BERETTA**

Le guide méthodologique qui a été brièvement évoqué répondait-il à un besoin exprimé par les maires des collectivités ?

### **Nicolas DAYOT**

Je remercie l'ANETT, l'ANEL et l'ANEM d'avoir participé activement à ce guide et d'avoir accepté de le cosigner. L'avenir de nos territoires dépend en effet de notre capacité à construire ensemble des propositions. En réalité, tout dépend de ce que nous voulons faire de notre tourisme dans les vingt à trente ans à venir. Il serait bien qu'à cette échéance, nous ne soyons pas obligés de faire les mêmes constats que ceux que nous avons réalisés depuis quelques mois au sujet de la souveraineté énergétique ou de l'industrie.

Compte tenu des risques pesant sur l'activité touristique (« tourisme bashing », adaptation au dérèglement climatique, impossibilité de créer des campings), si nous n'y prenons pas garde, nous pourrions perdre 2 000 établissements, dont certains les plus beaux du pays, dans les années à venir. Si tel était le cas, nous ne serions plus la deuxième ou la quatrième destination européenne en hébergements collectifs dans vingt ans.

En réalité, il y avait 3 400 campings en gestion municipale en 1990, soit 33 % des emplacements de l'hôtellerie de plein air de l'époque (9 000 campings). Aujourd'hui, il n'y en a plus que 1 400 en régie. Un nombre important de ces campings ont été placés en gestion privée, parfois en aires de camping-cars. Sur les 1 500 campings perdus depuis vingt ans, 700 étaient des campings municipaux. Ils étaient souvent situés dans des endroits probablement moins « évidents » sur le plan touristique. Mais il est possible de les repositionner, si la réalité de marché le permet : grâce aux équipements et aux services, on compense les carences en matière d'emplacement géographique.

Un certain nombre d'établissements, notamment situés sur du foncier public, ont un avenir à travers un repositionnement sur le glamping ou l'insolite, en proposant des services différents pour une clientèle CSP+ (150 à 200 euros la nuit), qui recherche les départements verts et les circuits courts. Il ne s'agit pas de transformer tous les campings en régie dans

des campings en gestion privée : certains campings en régie ou en DSP fonctionnent très bien. Cependant, des campings peuvent avoir un avenir, notamment parmi ceux qui pourraient fermer – nous perdons 100 campings chaque année. Ils pourraient être repositionnés. Dans ces cas-là, ce sont plutôt le bail emphytéotique administratif, voire le bail commercial, qui constituent les bonnes solutions.

Dans le cas des DSP, on constate parfois que l'exploitant ne déploie pas toute l'énergie qu'il pourrait exercer dans le repositionnement de son établissement. Et lors des dernières années de la DSP, il est en « roue libre », pour rentabiliser au mieux son investissement. Il est en effet très brutal de demander à quelqu'un d'investir deux à trois millions dans un établissement, et de tout céder à la sortie. Or on sait bien qu'un investissement économique exige une quinzaine d'années pour un remboursement et qu'il est donc préférable d'en avoir autant pour pouvoir gagner un peu d'argent.

Si l'exploitant possède en plus le fonds de commerce, il est d'autant plus impliqué dans son établissement, ce qui rejaillit positivement sur la station. En effet, si nous sommes passés de 800 000 millions d'euros à 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires, cela signifie que certains campings sont eux-mêmes passés de 80 000 euros à 700 000 euros de chiffre d'affaires, générant par là même des externalités positives sur les destinations. C'est la raison pour laquelle nous avons souhaité établir ce guide, évidemment disponible gratuitement pour tous les élus.

Dans cette salle sont rassemblés des spécialistes du tourisme, qui dirigent des communes touristiques plutôt privilégiées et qui ont développé une ingénierie touristique. Les campings municipaux ont précisément disparu dans des petites communes qui pourraient développer une activité touristique, mais qui doivent absolument être accompagnées. Le même guide existe également pour les porteurs de projet.

### **Frédéric BERETTA**

J'ai lu les deux documents et je vous invite tous à les demander : ils sont très bien faits.

Laurent MORICE, vous êtes président de Camping-Car Park. Après la crise Covid, nous avons assisté à une véritable explosion de l'hébergement en itinérance, autant en termes de location que d'acquisition de campings cars. Comment se porte votre activité ?

### **Laurent MORICE**

L'activité fonctionne effectivement bien. Mais au-delà du développement important du camping-carisme en Europe, un phénomène a pris une très grande ampleur : le van. En 2022, il a représenté 57 % des immatriculations de véhicules habitables de loisirs en Europe. Sa particularité est qu'il est rarement équipé de toilettes et qu'il passe sous les barres à deux mètres.

### **Frédéric BERETTA**

Il s'agit sans doute d'une génération différente de celle des possesseurs de camping-cars, n'est-ce pas ?

### **Laurent MORICE**

Il s'agit effectivement plutôt de quadras, qui achètent un second véhicule pour fréquenter les beaux endroits, dans des parkings protégés. Quand il n'y pas de toilettes à proximité, vous imaginez dans quel état vos services techniques retrouvent les lieux le lundi matin...

Au-delà de la création de Camping-Cars Park il y a douze ans et **son** succès auprès des collectivités territoriales en France et en Europe de l'Ouest, nous avons lancé la marque Camping de mon village, pour reprendre la gestion privée des campings municipaux. Aujourd'hui, nous gérons environ 80 campings municipaux, qui accueillent les camping-cars toute l'année.

Nous venons de créer une troisième marque, qui peut aider à l'accompagnement des élus pour accueillir les vanistes, avec VAN Night. À travers son application et son site internet, nous référençons des lieux adaptés à l'accueil des vanistes, c'est-à-dire disposant *a minima* d'un WC sur le lieu de stationnement ou à proximité immédiate.

### **Frédéric BERETTA**

Je reprends une réflexion que nous avons eue à l'époque pour les parcs naturels. À la place de disposer d'espaces comportant des toilettes sèches, ne serait-il pas pertinent de mener des actions pédagogiques auprès de cette cible de clientèle, pour lui apprendre à mieux se comporter dans les espaces naturels qui restent encore ouverts et disponibles ?

### **Laurent MORICE**

Depuis trente ans, nous sommes impliqués dans le tourisme en France et désormais en Europe. Nous adressons chaque semaine deux *newsletters* aux 785 000 couples de camping-caristes ou vanistes que nous avons en mémoire chez nous : une *newsletter* d'intérêt touristique, pour les informer des offres du réseau et des commerces locaux ; et une *newsletter* sur les bonnes pratiques d'un tourisme d'itinérance. Il y a dix ans, il n'était pas très bien vu d'exercer une activité privée dans ce domaine, mais aujourd'hui, nous sommes forts de nos 80 ambassadeurs camping-caristes ou vanistes qui ont compris que la qualité de leur comportement générerait demain la qualité des sites que les élus mettront à leur disposition.

Cette *newsletter* rencontre désormais un succès de plus en plus marqué. Elle est appréciée et permet une véritable communication en direct avec notre clientèle finale. En tant que camping-caristes nous-mêmes, nous constatons que là où il existe une offre cohérente, on ne voit quasiment plus de camping-caristes stationnés de manière sauvage. En revanche, quand il n'y a pas d'offre, la tentation est encore grande de vider les eaux usées un peu n'importe où.

Les salariés de notre entreprise rencontrent les élus sur leur territoire pour discuter des zones d'implantation des parkings pour camping-cars. Mes parents ont créé un camping en 1960, l'année de ma naissance, incités par les préfectures et les collectivités territoriales, car l'offre manquait pour les campeurs. Les mêmes problèmes existaient donc à l'époque. Avec notre offre, nous avons apporté une solution pour les camping-cars. Mais le nombre de vans augmente tellement qu'il va falloir agir vite.

### **Frédéric BERETTA**

Faut-il être soi-même camping-cariste pour recevoir ces informations ou les élus peuvent-ils également les obtenir ?

### **Laurent MORICE**

Il suffit de créer un compte gratuitement sur Camping-Cars Park et de donner son adresse électronique pour recevoir les *newsletters*. Depuis le début de la Covid, nous produisons quatre magazines par an à destination des élus partenaires. Le fruit de nos réflexions est ainsi diffusé en permanence. Les seules deux traces que les itinérants doivent laisser sur vos territoires sont culturelles et économiques.

### **Nicolas DAYOT**

On voit de plus en plus de vanistes dans les campings, qui disposent naturellement de toilettes équipées. Ils sont les bienvenus dans les campings, pour profiter des services qui y sont offerts.

### **Frédéric BERETTA**

La sécurisation de ces lieux doit également jouer un rôle, n'est-ce pas ?



**Nicolas DAYOT**

Oui. De plus en plus, nous nous positionnons comme des conseillers. La capacité à coconstruire est essentielle, notamment pour faire face aux évolutions du tourisme. Dans dix ans, tous les terrains que nous aurons laissé fermer seront perdus pour une qualification nouvelle, notamment compte tenu des procédures administratives. Il est donc important de réfléchir au maintien de ces espaces. La même réflexion concerne la réfection d'anciennes colonies ou clubs de vacances. Grâce à la rénovation ou la mixité de logements et d'établissements, il existe de nouvelles pistes pour réfléchir à l'avenir de la capacité d'accueil des municipalités.

**Jean-Virgile CRANCE**

Le sujet des vans et des camping-cars est assez irritant pour nos administrés et cette variable est loin d'être négligeable concernant le taux d'acceptabilité dont j'ai déjà parlé. En effet, ces véhicules sont visibles et peuvent poser de réels problèmes. Le sujet de leur accueil est donc essentiel, notamment dans le cadre d'un schéma plus élargi que le simple territoire de la commune. Nous devons raisonner de manière plus globale, pour prendre en compte la mixité des mobilités. Ce sujet est plus complexe puisqu'il mobilise des communes qui n'y ont pas toutes le même intérêt.

**Laurent MORICE**

Je ne sais pas si le maire de Noirmoutier est présent dans la salle. Un des sujets majeurs concerne la gestion de la mobilité grâce aux outils modernes. Aujourd'hui, avec notre solution, un camping-cariste regarde où est située l'aire de camping-cars la plus proche et surtout s'il y reste des places., Cela permet par exemple de ne pas surcharger les routes pour aller chercher une place qui est en réalité indisponible.

Tous les jours, je me lève face à l'île de Noirmoutier et je me déssole de la voir encombrée par des camping-cars, alors que grâce aux technologies aujourd'hui disponibles, nous pourrions indiquer aux camping-caristes avant le pont, que tous les espaces d'hébergement sur l'île sont remplis.

**Frédéric BERETTA**

Ce que vous évoquez pour Noirmoutier vaut pour toutes les destinations touristiques. Mais il faut certainement prendre en compte les investissements associés.

**Laurent MORICE**

Ces investissements ne sont pas si importants, dans la mesure où l'information existe. Il suffit de placer un panneau relié à une base de données. Le dispositif est très simple, mais nécessite une réflexion au niveau plus global, qui peut concerner le département. À ce titre, le département du Gard est en pointe dans la réflexion sur la mobilité dans son territoire. Quand on commence à décortiquer le territoire, on s'aperçoit que des solutions existent.

**Claude BOSSARD, maire adjoint de Luc-sur-Mer**

S'agissant des camping-cars, nous étions confrontés à des problèmes de pollution de la mer par les camping-cars, notre commune étant située en bord de littoral. Pour trouver une solution, nous avons été obligés de mettre en place un réseau d'eaux usées sur un parking de passage. Nous avons investi avec le syndicat d'eau et d'assainissement et avons mis en place une borne d'eau et de branchement électrique, qui ne fonctionne malheureusement pas depuis six ans, car nous ne disposons pas de réseau d'eau.

**Laurent MORICE**

Il existe un exemple sur l'agglomération de Pornic, à Préfailles. Le maire de Préfailles avait déjà sur son territoire deux zones de camping-cars et une troisième, laquelle ne dispose d'aucun réseau. Nous y avons mis en place notre première aire de camping-cars

autonome : le lecteur de carte-bleue profite de l'électricité générée par les panneaux solaires. Nous disposons de la 4G et déployons dans d'autres endroits des solutions avec Starlink.

Si vous êtes soumis à ce genre de problèmes, n'hésitez pas à nous solliciter. Nous savons faire fonctionner nos solutions et même si vous n'avez pas de collecte d'eaux usées, il est possible d'y associer une borne de collecte reliée au réseau, qui sera inclus dans le tarif. L'objectif consiste à ce que le camping-cariste paye tous les services auxquels il a accès. Aujourd'hui, notre aire autonome est quasiment complète tous les week-ends à Préfaïlles, alors même qu'il n'y a ni électricité, ni de bornes de service.

#### **Françoise FRIBOURG, maire de Meschers-sur-Gironde**

Ma question concerne la mutation des campings privés. Sur notre commune, nous avons treize campings et trois centres de vacances. Parmi ces derniers, un sera repris pour devenir une résidence hôtelière trois étoiles appartenant à un groupe. La pression immobilière est telle que je crains que de plusieurs campings ne cèdent des emplacements, qui seraient ensuite vendus à la découpe. Comment s'en prémunir ?

On me demande par exemple un CU pour 36 lots destinés à devenir des lodges. Je crains que le promoteur ne fasse ensuite une vente à la découpe, nous faisant peut-être passer en zone UB.

#### **Olivier LACHENAUD**

On pourra regarder cela. Mais je vous rassure : depuis 2011, il est interdit de vendre les campings à la découpe pour y placer les hébergements locatifs. En effet, des agents immobiliers avaient flairé le filon et avaient envisagé de vendre le mobile home et la parcelle associée. Mais ceci est totalement interdit désormais. Le camping reste un objet à vocation touristique ponctuelle.

#### **Françoise FRIBOURG, maire de Meschers-sur-Gironde**

Dans le cas d'espèce, l'acheteur est un promoteur.

#### **Olivier LACHENAUD**

S'il dépose un permis d'aménager pour que le camping devienne un parc résidentiel de loisir avec vente de parcelle, c'est envisageable. En revanche, il doit obtenir un permis, qui dépendra de votre autorisation.

#### **Pierre-Alexis BLEVIN, maire de Pléneuf-Val-André |**

Je tiens à remercier Nicolas DAYOT pour son discours particulièrement moteur et pertinent. Je pense néanmoins que les communes ont plus intérêt à opérer à travers des concessions, en matière d'investissement. En effet, l'augmentation de la durée en échange d'un cahier des charges permet de contrôler les investissements réalisés par l'exploitant. Un bail commercial n'est pas toujours l'outil le plus adapté pour les communes.

#### **Didier BOURGOIN, Directeur Général – Alpha Camping**

Je serai très heureux de poursuivre ce dialogue, que nous avons déjà eu. Le choix appartient à chacun, mais je considère que la DSP est toujours le plus mauvais choix. Une piscine municipale est une DSP, mais ce n'est certainement pas le meilleur outil pour un camping précisément ouvert pour des personnes n'habitant pas sur la commune. Tel est mon avis de vieux fonctionnaire, qui a fini par être directeur de cabinet du ministre du tourisme et Directeur Général de Chèques-vacances.

En revanche, je rappelle aux élus que le bail commercial permet également d'intégrer toutes les clauses que l'on souhaite en matière de pilotage, de choix et d'orientation des investissements. Dans un bail commercial, il est possible d'inscrire ce que vous voulez.

### **Un intervenant**

Une DSP ne se destine pas uniquement à nos administrés. Par exemple, l'exploitation des domaines skiables est systématiquement réalisée via des DSP. L'avantage de la DSP est de permettre à la collectivité d'avoir la main et de la conserver tout au long de la délégation.

### **Didier BOURGOIN**

Comme je l'ai indiqué précédemment, nous respectons naturellement les décisions d'ordre politique des collectivités. En revanche, notre raisonnement part du marché, c'est-à-dire des attentes des clients et des touristes. Et je rappelle que sans investissement, ni offre de service, la performance touristique et économique est très moyenne. De notre côté, nous investissons chaque année 25 % de notre chiffre d'affaires, soit 700 à 8000 millions d'euros, dans les campings français. Il est donc normal d'attendre un retour sur investissement et une motivation à faire évoluer le modèle économique en fonction de l'évolution du système. Certains maires vont même plus loin et vendent le foncier de la commune pour que le porteur du projet puisse donner une hypothèque à ses financeurs. Ce porteur de projet a aussi besoin d'être rassuré, ce que ne permet pas la DSP. Aujourd'hui, la DSP ne correspond pas au modèle qui fonctionne le mieux dans les campings français.

### **Un intervenant**

Je le redis : l'ensemble des domaines skiables sont opérés dans le cadre d'une délégation de service public. Cela ne signifie pas pour autant que la collectivité gère : le concessionnaire de la DSP est très souvent un privé, y compris pour les remontées mécaniques. L'avantage de la DSP est bien de permettre aux collectivités de toujours conserver la main sur l'ensemble de l'outil, y compris sur des problématiques de politique tarifaire. La commune fixe également à son délégataire un plan d'investissement qu'il doit absolument respecter. Dans le domaine des remontées mécaniques, 25 % du chiffre d'affaires doivent systématiquement être réinvestis.

### **Didier BOUGOIN**

Il faut aussi dire les choses comme elles sont : si l'investissement n'est pas assez attractif, l'investisseur privilégiera l'achat d'un camping privé. Il ne reprendra pas des campings municipaux et nous perdons à nouveau 700 campings municipaux supplémentaires lors des quinze prochaines années.

### **Pierre-Alexis BLEVIN, maire de Pléneuf-Val-André**

Les DSP s'appellent désormais des concessions, qui ne sont pas uniquement dans l'esprit du service public. Ensuite, une DSP ou une concession font peser une prise de risque sur l'exploitant, ce qui n'est pas le cas dans le cadre d'un bail commercial. Enfin, un système de baux de type 3-6-9 ne nous permet pas à nous, élus, de conserver la maîtrise du foncier. À l'inverse, la DSP ou la concession offrent un cahier des charges, qui permet d'organiser des revoyures pour voir comment évoluent les équipements.

### **Frédéric BERETTA**

Je vous remercie pour vos différentes interventions. Le sujet reste naturellement ouvert et nous en reparlerons forcément une prochaine fois.

# Clôture du Congrès

---

Philippe SUEUR

Président de l'ANETT

Mes chers collègues, chers partenaires, il s'agit véritablement d'un Congrès réussi, grâce à vous. Nous avons le sentiment que ce Congrès n'a pas rassemblé uniquement les élus du tourisme, mais bien les acteurs du tourisme. En effet, cette économie est primordiale : nous représentons 8 % du PIB français et au moins deux millions de salariés. Au cours de nos travaux, nous avons pu en prendre la dimension.

Cette dimension a également été retenue par notre ministre Dominique FAURE, qui hier, tweetait : « *Les communes touristiques participent à notre richesse territoriale* ». Il s'agit naturellement d'une richesse économique, mais également d'une richesse sociétale, identitaire et patrimoniale. Ces dimensions prendront encore plus de place et d'importance dans le cadre du développement durable

Madame la ministre ajoute dans son tweet que les communes « *participent activement à l'attractivité et au dynamisme de la France, mais ceci a un coût et soulève de nombreux enjeux.* » Lors de nos échanges, nous avons pu souligner l'analyse de notre Observatoire sur l'édition 2023, qui indique que les acteurs, et notamment les professionnels du tourisme, restent investisseurs, dynamiques et raisonnablement optimistes.

Néanmoins, les enjeux révèlent aussi des questions qui sont toujours techniques. En premier lieu, parmi les nouveaux critères du classement, le verdissement constitue l'un des principaux enjeux. Hier, Hélène MACHART, cheffe de bureau à la Direction générale des entreprises nous en a expliqué les grandes lignes. Pour ne citer qu'un exemple, en matière de verdissement, les communes touristiques doivent prendre conscience de la problématique des stations de recharge pour véhicules électriques. Désormais, une commune n'a pas toujours la compétence et peut être en désaccord avec l'EPCI qui en est détentrice.

Ensuite, le travail sur l'hébergement touristique constitue une véritable question d'actualité. Les réponses s'ébauchent et seront bientôt mises en œuvre. Par ailleurs, nous devons prendre conscience de l'existence d'une confédération d'actions et d'intérêts avec les quatre autres associations d'élus.

Vous avez également pu apprécier la qualité des échanges entre la salle et les élus, ainsi que la technicité des réponses. Nous pouvons donc nous féliciter d'avoir tenu un grand et beau Congrès. Il n'aurait pu se dérouler sans l'accueil de la mairie de Pornic. Cher Jean-Michel BRARD, vous avez été présent durant l'ensemble de ce Congrès et je vous en remercie. Enfin, je tiens à achever ce Congrès en saluant le travail de nos équipes, qui ont déjà été en partie remerciées hier, à l'occasion de notre succulent repas,

Lors de notre conseil d'administration, nous nous sommes interrogés sur la tenue de notre prochain Congrès, qui doit normalement se dérouler à Paris, lors d'une année clef, celle des Jeux olympiques. Mais à constater la richesse que nos déplacements révèlent, nous estimons qu'il pourrait être judicieux de revenir sur les territoires pour le Congrès 2024. À ce titre, je tiens à vous saluer tous, vous qui êtes pour certains venus de loin, quand d'autres sont venus d'encore plus loin. Je pense notamment aux représentants de La Martinique et de Mayotte présents dans cette salle.

Je vous souhaite un très bon retour à tous.