

Les bases régionales de plein air et de loisirs et leur usage en 2002



© C. Abram - CRIF

De la promenade, au rafting, en passant par l'équitation, le trampoline ou encore l'astronomie, la palette des activités proposées par les bases de loisirs et de plein air est large... Mais quel est le devenir de ces espaces ? Entre une vocation traditionnelle d'animation et de loisirs pour tous et les exigences d'une certaine «rentabilité», les bases cherchent à conquérir de nouveaux publics. L'amélioration de leurs équipements – en particulier d'hébergement – et une politique de communication appropriée devraient aider à changer l'image de ces grands espaces de loisirs franciliens.

Les bases de loisirs offrent une grande variété d'activités. En accès libre ou encadrées⁽¹⁾, ces activités ont évolué avec le temps afin de répondre aux attentes des franciliens.

Des pratiques «spontanées» et «encadrées»

Les pratiques spontanées : promenade, pique-nique, jogging...

La plupart des bases, celles généralement situées dans un environnement urbain dense, sont de véritables lieux de détente et de rassemblement pour les habitants alentours. Les fins de semaine, la clientèle des promeneurs afflue.

Même un site comme celui de Vaires en Seine-et-Marne pourtant axé sur le «sport de haut niveau», accueille un public nombreux de promeneurs, à pied, en roller ou à vélo qui viennent faire le tour du plan d'eau ou circuler sur la longue piste bitumée.

L'autre attrait des bases réside dans les grands espaces de pelouses laissés à l'usage libre des utilisateurs. Des familles, des groupes d'adultes ou de jeunes peuvent se retrouver nombreux autour d'un pique-nique au bord de l'eau, d'une partie de football ou encore accéder gratuitement à des tables de ping-pong, des jeux pour enfants... ou tout simplement se reposer.

Même si l'on a parfois tendance à les mettre au second plan, ces pratiques «spontanées» caractérisent particulièrement bien les bases de loisirs et sont très appréciées des citoyens.

(1) Activités encadrées : toutes activités généralement payantes fonctionnant avec des animateurs sportifs ou éducatifs, ou avec une personne pour gérer les flux et la sécurité des pratiquants (surveillant de baignade, personnel billetterie...).



© F. Atlan - CRIF

Les pratiques «encadrées» : s'adapter en permanence à la demande

Les activités sportives ou ludosportives, une offre prépondérante

La pratique de nombreuses activités sportives est possible sur les bases. On en recense plus d'une trentaine. Parmi celles-ci les activités nautiques au sens large (la voile, la planche à voile, l'aviron, le canoë-kayak, le ski nautique ou le téléski nautique, le rafting...), mais aussi la baignade, occupent une place prépondérante

Il est vrai que l'eau est un élément primordial dans les bases. Dix d'entre elles possèdent un ou plusieurs plans d'eau. Cinq bases sont par ailleurs équipées d'une piscine, dont quatre de piscines à vagues. En règle générale, une ou deux pataugeoires y sont associées avec des jeux d'eau pour les petits, ainsi qu'un solarium, un toboggan nautique, une buvette ou une cafétéria, des terrains de beach volley, des palmiers pour l'ambiance...

Pour les activités «terrestres», l'offre actuelle reflète en partie les phénomènes de mode qui se sont succédés dans le temps. Le tennis par exemple a connu son heure de gloire dans les années 80, de même que les parcours de santé. Au début des années 90,

Les bases régionales
de plein air et de loisirs
et leur usage en 2002



© F. Allan - CRIF



© S. Silloum - CRIF

l'ère du vélo tout terrain apparaît. Presque toutes les bases mettent en place des circuits balisés et se dotent d'un parc de VTT.

Aujourd'hui, selon les bases, des courts de badminton ou des parcours d'orientation sont aménagés, les équipements golfeurs se développent... D'autres encore s'équipent de «roller skate parcs» plus ou moins sophistiqués (certains sont en accès libre), les murs d'escalades couverts ou non sont apparus et les poneys club semblent connaître un nouvel essor.

Les bases doivent en fait adapter en permanence leur offre et se mettre au goût du jour. Par ailleurs, la concurrence aidant, la qualité des équipements et des services offerts sont des facteurs dorénavant déterminants.

Le tennis en est un bon exemple. Les bases qui ont pu maintenir cette activité, malgré la baisse d'intérêt enregistrée pour ce sport au début des années 90, sont celles qui offraient un nombre suffisant de courts pour créer un effet «pôle» avec un bon club house, des terrains couverts pour maintenir l'activité même l'hiver, un bon encadrement avec des animateurs qualifiés, proposant de nombreux stages associés à un hébergement «pas trop collectif», voire des services en prime (salles de musculation, sauna, bar etc...), ou encore l'extension des forfaits à une activité raquette en générale (tennis, badminton, squash)...

Le développement progressif des activités ludiques (jeux et attractions diverses)

Encore assez peu présentes sur les bases, en dehors du mini-golf, il s'agit des manèges enfantins, de promenades en petit train, en calèche, en poneys ou bien encore de petits circuits en voitures électriques, voire en bateaux (mini-port d'Étampes avec capitainerie), mais aussi des locations de pédalos, de vélo, de rosalias...

Ces activités ludiques en plein air fonctionnent assez bien dans l'ensemble. Elles demandent généralement à être localisées près des entrées et des parkings pour un fonctionnement optimal. Les visiteurs ne viennent pas sur la base uniquement pour pratiquer ce type d'activités⁽²⁾, c'est plutôt l'offre «à portée des yeux» qui crée la demande. Aux côtés d'équipements «phares», elles permettent d'étendre la saison estivale en direction d'un public familial et constituent un «plus» pour le fonctionnement de la base.

Les activités éducatives, une offre qui s'est renforcée au cours des dix dernières années

Vers le milieu des années 90, afin d'élargir la palette de leurs activités, et parce que ces thèmes étaient dans l'air du temps, nombreuses sont les bases qui ont développé des ateliers scientifiques de découverte. Ils sont

souvent en liaison avec le ministère de l'Éducation nationale. Et ce, dans différents domaines.

- **L'environnement** avec, parfois, une maison de la nature qui comprend des salles de travail (découverte des équilibres naturels en zone marécageuse, zone ornithologique...).
- **La préhistoire et l'archéologie** (reconstitution d'un chantier de fouilles...).
- **L'astronomie** : du véritable centre d'astronomie, à Buthiers par exemple, à la tente en rotonde avec projection de la voûte céleste à Étampes.
- **L'astronautique** qui propose des ateliers de fabrication de micro fusées.

Ces ateliers s'adressent essentiellement aux écoles et aux centres de loisirs.

Les manifestations particulières, le plus souvent à caractère sportif

La plupart des manifestations organisées sur les bases relèvent des mouvements associatifs locaux ou départementaux, et sont essentiellement sportives. Il s'agit principalement des compétitions organisées : du simple cross de la ville au championnat de France juniors VTT, en passant par les concours hippiques, les régates, les triathlons ou encore des manifestations à caractère humanitaire (Téléthon, Parcours du cœur...).

(2) À l'exception du mini-port d'Étampes.

Plus rarement, les bases de loisirs organisent ou accueillent des animations en dehors du domaine sportif comme des brocantes, la «nuit des étoiles», une exposition de voitures anciennes, des spectacles culturels...

La clientèle des bases : le public «acquis»... et un public à conquérir

La vocation sociales des bases de loisirs : public scolaire et péri-scolaire, tickets loisirs...

Une des missions premières des bases est de permettre à des enfants, mais aussi à de jeunes adultes – dans le cadre de l'opération «tickets loisirs» – de s'ouvrir à de nouvelles activités⁽³⁾ alors que le contexte social, culturel, environnemental ou encore familial ne le permettrait *a priori* pas.

Le public scolaire est accueilli en semaine, à différents moments de la journée pour des activités sportives ou de découverte de la nature et le mercredi ou durant les vacances scolaires, pour les centres de loisirs. En règle générale, les bases de loisirs reçoivent des subventions des communes ou du département *via* la DDJS (Direction départementale jeunesse et sport), afin de permettre aux enfants des écoles primaires et des collèges la pratique des différentes activités sportives proposées. Les stages hébergés concernent les classes «transplantées» ou classes vertes au printemps et les centres aérés, ou mini-colonies pendant les vacances scolaires, essentiellement l'été, à la Toussaint et à Pâques (hébergement en «dur» ou camping). Les bases mettent à la disposition des groupes des animateurs diplômés (sportifs ou autres) pour pratiquer les activités.

Aujourd'hui, les séjours scolaires et péri-scolaires sont plutôt en perte de vitesse, compte tenu des lourdes

responsabilités qui incombent à l'encadrement (enseignants, animateurs) sur le plan de la sécurité. Pour maintenir et développer cette clientèle des «colonies» les bases ont développé l'offre de séjour multi-activités : stage «tonic» (escalade, VTT, tir à l'arc, piscine...), stage «Robinson» : huit jours sous des tentes tipis avec découverte de la nature, canoë-kayak... Ces groupes viennent de l'ensemble des départements franciliens, avec une proportion plus marquée pour le département d'accueil de la base et les communes avoisinantes.

Les jeunes adultes bénéficient quant à eux d'une ou plusieurs journées gratuites avec des activités encadrées (golf, VTT, accro-branches, beach-volley...). Sont particulièrement concernés ceux qui fréquentent peu les clubs ou les associations et qui partent rarement en vacances. Il s'agit de l'opération «Tickets-loisirs» mise en place en 1995 par le Conseil régional et reconduite régulièrement depuis. La distribution de ces tickets s'effectue dans le cadre des opérations de prévention de la jeunesse (missions-villes des préfectures...). En 2002, la valeur unitaire du ticket était de 6,90 euros. Ont ainsi été distribués 66 231 tickets pour 83,20 % d'utilisation (meilleur taux enregistré sur les huit années). De cette manière 380 000 euros ont donc été «injectés» dans l'économie des bases et 55 000 jeunes environ ont pu bénéficier de cette offre.



De grands espaces ou des activités spécifiques pour la clientèle «individuelle»

La clientèle individuelle est très diverse. Elle est composée de familles, de groupes de jeunes et d'adultes, de retraités, de joggeurs, ou encore de promeneurs en vélo ou à pied. Elle est à la recherche de plein air, de soleil, d'eau, d'un espace naturel et vaste si possible. Et ce, afin de se retrouver, pour certains en grand nombre, alors que le mode de logement ne le permet pas toujours. Contrairement au public des scolaires et péri-scolaires, la clientèle «individuelle» est presque uniquement présente en haute saison et à condition que le soleil soit au rendez-vous. Seule la population très locale s'y promène en mi-saison, ainsi que les usagers s'adonnant à des activités libres de plein air praticables en toute saison (marche, jogging, VTT).

Elle est constituée également d'une clientèle d'abonnés au trimestre ou à l'année pour une ou plusieurs activités sportives : équitation, poney, voile, téléski, tennis, golf ou encore pêche. Selon les activités, ces abonnés sont présents le soir en semaine, le week-end et enfin le mercredi ou le soir après l'école pour les enfants (quand la base n'est pas trop rurale). Précisons que les tarifs proposés dans les bases sont généralement inférieurs à ceux pratiqués ailleurs. C'est une volonté forte que de permettre à tous de découvrir et de pratiquer des activités à des prix abordables.

La clientèle «individuelle» réside généralement assez près de la base, sauf quand elle vient chercher une activité plus rare (téléski, parcours d'eau vive, observatoire astronomique, golf, tourisme équestre...), assister à une manifestation particulière ou encore louer une salle pour une soirée festive.

(3) Principalement des activités sportives, mais aussi culturelles : astronomie, découverte de la nature...

Les bases régionales
de plein air et de loisirs
et leur usage en 2002

Développer la clientèle des courts séjours

Depuis toujours, les bases de plein air et de loisirs sont tiraillées entre le maintien d'une vocation sociale, c'est-à-dire l'accès aux loisirs pour tous, et une gestion au moins équilibrée de l'équipement, même si les collectivités membres des syndicats mixtes qui participent au fonctionnement des bases (départements, communes) ont des exigences plus ou moins fortes en terme de rentabilité. Nombreuses sont les bases qui réalisent encore 60 à 70 % de leurs recettes entre mai et septembre³, ce qui les rend très dépendantes des aléas climatiques. Aujourd'hui, certaines bases offrent des possibilités d'hébergement et un panel de loisirs large et attractif⁴ ainsi que des potentialités touristiques alentour (proximité de Paris ou d'autres sites). Elles souhaitent démarcher un public intéressé par les courts séjours. Il peut s'agir par exemple des comités d'entreprises ou encore de familles, franciliennes ou pas, à la recherche d'un hébergement convivial.

Premier frein à cela : l'inadaptation aux exigences de cette clientèle, d'un hébergement souvent réalisé il y a plus de quinze ans. Toutes les chambres sont collectives, comptant jusqu'à huit lits avec des sanitaires collectifs pour la plupart... Les plus récentes, avec deux lits par chambre, sont minoritaires. Or, la clientèle d'adultes, voire même d'adolescents, est de plus en plus difficile à satisfaire. Même les groupes de spor-



© C. Avrom - CRIF

tifs habitués aux chambres «dortoirs» ont dorénavant des exigences de confort plus fortes, souhaitant au minimum un hébergement se rapprochant de l'hôtellerie d'une ou deux étoiles. Les dernières constructions ont en partie tenu compte de cette évolution. Certaines bases ont profité des besoins en réhabilitation, quitte à diminuer parfois la capacité totale en chambres. Mais la qualité de la plupart des hébergements reste néanmoins aujourd'hui insuffisante.

Deuxième frein : la communication qui reste très «artisanale». Les moyens sont faibles, que ce soit en terme financiers ou humains. Il semble que de nombreux Franciliens aient assez peu connaissance de l'offre proposée par les bases de loisirs. Consciente de ce problème, la Région réfléchit à la définition d'une politique de communication et de promotion, à travers la mise en place d'outils communs à l'ensemble des bases.

Enfin un **troisième frein**, et non des moindres, est la notoriété. La grande majorité des bases, et particulièrement celles à caractère urbain, ont connu

des problèmes «d'insécurité» qui ont nuit à leur image. Celles situées à proximité de quartiers «sensibles» accueillent pour la plupart des groupes de jeunes encadrés ou non causant des troubles, parfois réels (bagarres...), ou tenant le plus souvent à un comportement (chahut, musique forte) qui génère un sentiment d'insécurité, ou tout au moins, d'absence de tranquillité. Dans ces circonstances, la clientèle, surtout familiale, déserte les lieux. Aujourd'hui, l'ensemble des directeurs s'accordent à dire que la situation est moins tendue qu'il y a une dizaine d'années. D'une part, les groupes sont mieux encadrés qu'auparavant. D'autre part, les bases ont mis en place différents «plans» de sécurité (brigades de surveillance équestres, médiateurs sociaux, moyens de communication à distance, vidéo-surveillance, contrôle des accès, règlement intérieur...) aidés dans leurs financements par la Région, dans le cadre de sa politique en matière de sécurité. Mais, la tâche reste difficile. Il faut «redorer» l'image des bases de loisirs afin de poursuivre et d'accélérer la reconquête du public familial et pour attirer de nouvelles catégories de clientèles (comités d'entreprises, séminaires d'entreprises, touristes...).

(4) Y compris en demi-saison, voire en morte saison : tennis couverts, tourisme équestre ou équitation en manège couvert, centre d'astronomie, découverte de la nature...