# CAP SUR

## L'HÔTELLERIE DE PLEIN-AIR

Guide

2021

# PAS À PAS VERS

## L'HÔTELLERIE DE PLEIN-AIR DURABLE ET DE QUALITÉ

PAS-DE-CALAIS TOURISME

62 Pas-de-Calais c|a.u.e Conseil d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement

Parc naturel régional des Caps et Marais d'Opale

Pas-de-Calais Le Département

GRAND SITE DE FRANCE — PAS-DE-CALAIS Les Deux-Caps Cap Blanc-Nez, Cap Gris-Nez

# ÉDITO

Dans un contexte de modernisation et de prise en compte des enjeux sociétaux et écologiques, l'hôtellerie de plein-air s'inscrit pleinement dans une démarche de développement durable.

Les questions d'intégration paysagère, d'économie d'énergie, de gestion durable des ressources, mais aussi de valorisation des équipements par une bonne organisation des usages, des plantations, des revêtements adaptés ou du mobilier de qualité, se trouvent désormais au cœur de l'activité d'hôtellerie de plein-air.

Sur le Grand Site de France Les Deux-Caps, l'offre d'hôtellerie de plein-air est répartie entre les acteurs privés et publics. Sept des huit communes possèdent un terrain de camping municipal, historiquement organisé autour d'une offre résidentielle à l'année.

Le Département du Pas-de-Calais, le Conseil d'Architecture, d'Urbanisme et de l'Environnement du Pas-de-Calais et l'Agence de Développement et de Réservation Touristiques du Pas-de-Calais se sont mobilisés pour accompagner les porteurs de projet par des pistes de réflexion afin d'améliorer la qualité globale du service rendu, mieux intégrer la dimension environnementale et démontrer que développement durable et développement économique sont compatibles et bénéfiques pour les gestionnaires des établissements, quel que soit le nombre d'emplacements proposés.

Ce travail partenarial, qui a également mobilisé le savoir-faire du Parc naturel régional des Caps et Marais d'Opale dans ses conseils avisés de paysage et de plantations, s'inscrit directement dans les engagements pris lors du renouvellement du label Grand Site de France Les Deux-Caps en 2018.

Il concrétise un thème cher au Réseau des Grands Sites de France, basé sur l'idée-force que *« c'est la qualité de l'espace et des paysages, leur mode de gestion et leur mise en valeur qui constituent à la fois l'atout concurrentiel majeur pour les Grands Sites et la source de l'expérience que les Grands Sites veulent proposer à leurs visiteurs ».*

Nous espérons tous que ce guide « Pas à pas vers l'hôtellerie de plein-air durable et de qualité » sera un outil concret pour aider les gestionnaires de terrains de camping dans leur démarche de progrès et pour le plus grand bonheur de nos visiteurs de vivre un moment inoubliable.

Jean-Claude LEROY,

Président du Département
du Pas-de-Calais,
Député honoraire

Véronique THIEBAUT,

Présidente du Conseil d'Architecture
d'Urbanisme et de l'Environnement
du Pas-de-Calais

Philippe DUQUESNOY,

Président de Pas-de-Calais
Tourisme

Sophie WAROT-LEMAIRE,

Présidente du Parc naturel régional
des Caps et Marais d'Opale

# AVANT-PROPOS

*Le secteur du camping s'est fortement transformé en une quinzaine d'années. On peut même évoquer à ce propos une restructuration radicale. Cette dernière n'allait pourtant pas de soi, tant ce secteur est atomisé et divers, avec de très petites structures (moins de 50 emplacements) et de véritables villages (plus de 500 emplacements) proposant une multitude de services qui vont de la piscine, à la superette en passant parfois même par le coiffeur.*

*Selon Atout France, on dénombrait 7 967 campings en 2018, 337 en Nord Pas-de-Calais en 2016 comptabilisant plus de 36 200 emplacements (22$^{ème}$ ex-région en termes de capacité). Les campings peuvent donner lieu à plusieurs modes de gestion selon que leur gestionnaire est un acteur privé, une collectivité territoriale ou une association, mais les campings privés prédominent. Ces derniers représentent 70% des établissements et les trois quarts des emplacements (on en compte au total 904 560 au niveau national). Notons que certains campings municipaux sont repris en gestion sous le régime de la délégation de service public.*

## UN HÉBERGEMENT QUI A LE VENT EN POUPE

En termes de fréquentation, l'hôtellerie de plein-air a vraiment le vent en poupe, générant plus de 2.5 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2018, avec 129 millions de nuitées en 2019, dont 40 millions de nuitées étrangères et 22 millions de touristes accueillis. Le montant moyen des dépenses est de 22€ par nuitée et par personne.

Entre 2011 et 2018 le nombre de nuitées en camping a augmenté de 13 millions.

Quant à la durée de séjour moyen, elle est de 5,1 nuitées contre 1,8 pour les hôtels (source INSEE).

## UNE MONTÉE EN GAMME, EN PARTICULIER SUR LE LITTORAL

De nouvelles normes de classement ont été mises en place à la suite de l'arrêté du 6 juillet 2010. Le classement est volontaire. Il comporte 5 catégories allant de 1 à 5 étoiles. Il est valable 5 ans, période à l'issue de laquelle l'établissement peut renouveler sa demande. Ce classement insiste sur la qualité des services apportés et de l'aménagement du camping. Plus précisément, la grille de classement contient 204 critères répartis en 3 grands chapitres : équipements, services au client, accessibilité et développement durable.

Cette montée en gamme se traduit concrètement par une augmentation à hauteur de 19 000 emplacements dans les campings 4 et 5 étoiles entre 2010 et 2018.

*Cabane dans les arbres*

*Tente Coco Sweet*

## MISER SUR L'INSOLITE POUR SE RÉINVENTER

Le glamping, contraction de glamour et de camping, prend de l'ampleur. La roulotte, le lodge façon safari, la cabane dans les arbres, la tente de bivouac version luxe, l'hébergement léger pour cyclotouristes, se multiplient et promettent à leurs clients des hébergements combinant confort et atypisme, insolite et respect de l'environnement. En France, plus de 3000 campings ont moins de 60 emplacements et sont devenus peu viables. Les logements insolites pourraient être un bon moyen de relancer leur économie de façon atypique.

*Tente Bivouac*

## AUTRE PHÉNOMÈNE

Même si les campings sont encore très indépendants, ils se regroupent de plus en plus sous une marque qui partage les mêmes valeurs qu'eux pour se commercialiser.

Le développement des terrains de camping passe aussi par le développement de la domotique pour maximiser la rentabilité et s'adapter aux nouveaux modes de consommation. L'équipement technologique est encore très limité aujourd'hui, tout reste à faire et la crise sanitaire va contribuer à accélérer ce développement : serrures connectées pour éviter les files d'attente à l'arrivée, gestion des fuites d'eau, paiement par bracelet connectés pendant le séjour….

*Chaque jour, un Français consomme près de 150 litres d'eau. Cela représente trois fois plus qu'il y a trente ans. Pendant les vacances, les comportements sont encore moins responsables : un touriste utilise au moins deux fois plus d'eau qu'un citadin moyen. Il existe pourtant des gestes simples et des équipements permettant d'économiser l'eau.*

## LES MESURES À METTRE EN ŒUVRE PAR LE PROPRIÉTAIRE ET / OU LE GESTIONNAIRE DU CAMPING POUR RÉDUIRE LA CONSOMMATION D'EAU

### Dans les sanitaires

- Vérifier les éventuelles fuites et les réparer,
- Installer des robinets mitigeurs ou mélangeurs avec mousseurs aérateurs,
- Installer des robinetteries temporisées,
- Privilégier les chasses d'eau à double débit et volume réduit (sous-pression), des urinoirs sans eau,
- Installer des têtes de douche économes,
- Privilégier la mise en place de lave-linges récents (classe énergétique de A à A+++) et les raccorder sur l'eau chaude.

*Pommeau de douche à faible débit*

*Chasse d'eau double débit*

**Sur le terrain de camping**

- Installer des récupérateurs d'eau de pluie pour arroser les espaces verts, laver les sols et alimenter les toilettes,
- Arroser les plantes en matinée ou en soirée, pour éviter l'évaporation de l'eau aux heures de fortes chaleurs,
- Installer un paillage dans les massifs pour limiter l'évaporation de l'eau du sol,
- Arroser au goutte à goutte,
- Planter des essences végétales demandant peu d'arrosage ou des plantes aromatiques comme le thym, la sauge.

*Récupérateur d'eau de pluie intégré*

*Thym*

*Goutte à Goutte*

*Paillage naturel*

## LES MESURES À COMMUNIQUER AUX TOURISTES POUR QU'ILS PARTICIPENT À LA RÉDUCTION DE LA CONSOMMATION DE L'EAU

- Informer sur le gaspillage d'eau,
- Afficher les écogestes (affiches/étiquettes dans les sanitaires).

## Pour aller + loin …

- ***Installer des toilettes sèches,***
- ***Mettre en place un suivi hebdomadaire par un relevé de compteurs.***

*Toilettes sèches*

# RÉALISER DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

*Pour réduire sa dépendance à la fois sur le plan énergétique et au niveau de l'approvisionnement en matières premières, et diminuer ses émissions de gaz à effet de serre, la France mise sur le développement des énergies et matières renouvelables.*

*On appelle énergies renouvelables, les énergies issues de sources non fossiles renouvelables. Elles servent à produire de la chaleur, de l'électricité ou des carburants. Les techniques de cogénération permettent de produire à la fois chaleur et électricité.*

## LES MESURES À METTRE EN ŒUVRE PAR LE PROPRIÉTAIRE ET / OU LE GESTIONNAIRE DU CAMPING POUR RÉALISER DES ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

- Installer des détecteurs de présence,
- Privilégier les appareils de classe A à A+++,
- Utiliser des ampoules à basse consommation pour les luminaires extérieurs et l'accueil, utilisez un système à LED ou un éclairage solaire pour l'extérieur et pour les allées ; attention aux réverbères à boules par exemple, qui éclairent autant le ciel que le sol et son néfastes pour la faune nocturne,
- Dans les mobil-homes et chalets, éteindre tous les appareils électriques entre deux locations (la consommation des appareils en veille peut représenter jusqu'à 10% de les facture d'électricité – hors chauffage),
- Choisir un chauffe-eau performant,
- Faire entretenir les chaudières par un chauffagiste,
- Recouvrir la piscine d'une bâche isothermique lorsqu'elle est inutilisée, avoir une piscine couverte,
- Installer des sous-compteurs individuels pour les parcelles louées à l'année.

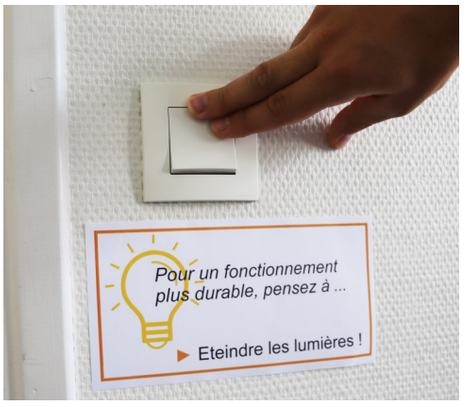
*Luminaire à LED*

*Piscine couverte*

*Sous-conteurs individuels*

## LES MESURES À COMMUNIQUER AUX TOURISTES POUR QU'ILS PARTICIPENT À LA RÉDUCTION DE LA CONSOMMATION D'ÉNERGIE

- Sensibiliser les clients contre le gaspillage,
- Afficher les éco-gestes.




*Affichage d'écogeste*

*Luminaire avec capteur photovoltaïque*

FAIRE

## Pour aller + loin …

- ***Suivre les consommations d'énergie,***
- ***Opter pour des énergies renouvelables. Profiter par exemple de l'exposition plein sud des toitures pour les équiper d'installations photovoltaïques et installer les mobil-homes de façon à ce qu'ils aient le maximum d'ensoleillement naturel,***
- ***Adopter la gestion centralisée de l'ensemble des systèmes pour gérer toutes les consommations,***
- ***Chauffer la piscine à l'énergie solaire,***
- ***Votre fournisseur d'énergie a certainement une offre qui garantit une quantité d'électricité d'origine renouvelable, opter pour ce type de contrat,***
- ***Repenser l'isolation des bâtiments. Prendre conseil auprès d'un professionnel (FAIRE pour Faciliter, Accompagner et Informer pour la Rénovation Énergétique). https://www.faire.gouv.fr/.***

## Astuce …

***Si le matériel professionnel n'a pas d'étiquette énergie : questionner le fabricant ou le fournisseur sur les consommations par cycle ou sur la consommation annuelle standard.***

*Plus de 80000 tonnes de déchets sauvages ont encore été abandonnés en bord de route ou sur les plages de France en 2015, soit l'équivalent de huit Tours Eiffel, a calculé l'association "Vacances propres". Premières victimes : les cours d'eau.*

*La question des déchets est une préoccupation majeure, autant au niveau des coûts que de l'impact sur l'environnement. Il est nécessaire de repenser la manière dont nous gérons nos déchets, notamment en ayant recours à l'analyse du cycle de vie des produits. Il s'agit d'un outil permettant de quantifier les impacts d'un produit sur l'ensemble de son cycle de vie, depuis d'extraction des matières premières qui le composent jusqu'à son élimination en fin de vie, en passant par les phases de distribution et d'utilisation.*

## Zoom sur…

***La gestion des déchets ne peut être efficace que si vous ne connaissez ce que vous produisez et pourquoi. La mise en place d'un système efficace doit donc comprendre :***

***1. la mesure et le suivi des déchets produits,***

***2. l'évaluation des coûts en résultant,***

***3. le développement et la mise en œuvre d'un plan d'action de gestion des déchets. Ce dernier, devra être porté à la connaissance de vos salariés, de vos fournisseurs et de vos clients,***

***4. le suivi continu.***

### LES MESURES À METTRE EN ŒUVRE PAR LE PROPRIÉTAIRE ET / OU LE GESTIONNAIRE DU CAMPING POUR RÉDUIRE LES DÉCHETS

- Trier les déchets dangereux – huiles, piles, ampoules, cartouches d'encres, équipements électriques…,
- Réparer ou orienter l'objet cassé vers une filière de recyclage,
- Supprimer les produits en emballage individuel et la vaisselle jetable,
- Privilégier la correspondance par téléphone et email au papier,
- Composter les déchets,
- Gérer les déchets verts : paillage, mulsh ou composte.

*Composteur*

### LES MESURES À COMMUNIQUER AUX TOURISTES POUR QU'ILS PARTICIPENT À LA RÉDUCTION DES DÉCHETS

- Trier – donner des bacs nécessaires au tri, expliquer via une plaquette d'information et sensibiliser dès l'arrivée des clients au tri des déchets,
- Placer des bornes de tri sélectif dans les allées du camping,
- Placer une colonne pour récupérer les piles à l'accueil.

*Colonne de recyclage des piles*

*Panneau d'information sur le tri*

## Astuce …

***Comment savoir si un produit est recyclable :***

- ***« Le Triman : ce logo apposé sur le produit ou l'emballage indique que ce produit ou son emballage doit être trié ou rapporté dans un point de collecte (bacs en magasin, déchetteries…) pour être recyclé,***
- ***L'info-tri : il vous permet de connaître précisément la destination de chaque composant de l'emballage : à recycler ou à jeter.***

## ECO MOBIL-HOME : UNE INITIATIVE DE LA PROFESSION EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Chaque année, on estime qu'entre 15 000 et 20 000 mobil-homes neufs sont commercialisés et installés en France. Or, la durée de vie d'un mobil-home est de plus ou moins 20 ans. Doté d'un parc de 270 000 mobil-homes, le marché français découvre la notion de fin de vie et entre dans une ère de renouvellement à laquelle la filière de l'hôtellerie de plein air entend se préparer.

*Déconstruction in situ*

Eco mobil-home est un éco-organisme volontaire qui traite les demandes d'enlèvement de mobil-homes pour destruction provenant des professionnels de l'hôtellerie de plein air. Eco mobil-home est une entreprise privée sans but lucratif. Son unique objet est de promouvoir et de prendre en charge la destruction des mobil-homes en fin de vie. Le service de prise en charge comprend le traitement et le suivi de la demande, l'affrètement d'un transporteur, l'enlèvement et l'acheminement du mobil-home vers le centre de déconstruction ou la déconstruction sur place si le mobil-home ne peut être déplacé ou transporté, la déconstruction du mobil-home et la valorisation des matériaux par un partenaire spécialisé et agréé, maîtrisant les filières de valorisation des déchets.

Cette démarche éco-responsable a été rendue possible grâce à la mise en place d'une éco-contribution de 100€ par mobil-home neuf commercialisé en France par les 8 constructeurs adhérant volontairement à la démarche. Cette somme incluse dans le prix de vente du mobil-home est reversée à Eco mobil-home, ce qui permet une prise en charge sans frais des demandes de déconstruction. Le coût de la déconstruction a été réduit d'un tiers grâce à l'optimisation du processus et à la valorisation de 60% des matériaux (environ 1000€ en 2016).

À consulter : www.ecomobilhome.fr

# ACHETER RESPONSABLE

*Les achats durables ou éco-responsables sont des achats de produits et services plus respectueux de l'environnement et fabriqués dans des conditions sociales satisfaisantes. La décision d'acheter se prend en tenant compte des impacts environnementaux, sociaux et économiques que le produit ou le service va engendrer.*

## LES MESURES À METTRE EN ŒUVRE PAR LE PROPRIÉTAIRE ET / OU LE GESTIONNAIRE DU CAMPING POUR ACHETER RESPONSABLE

- Mettre en place une politique d'achat éco-responsable et la communiquer à vos fournisseurs – produits de nettoyage, fournitures de bureau…,
- Privilégier des produits locaux et de saison,
- Limiter l'utilisation de produits nécessitant trop d'emballage ou emballé individuellement,
- Privilégier les produits éco labellisés,
- Préférer le réutilisable au jetable.

*Écolabels*

*Produits ménagers naturels*

## LES MESURES À COMMUNIQUER AUX TOURISTES POUR QU'ILS ACHÈTENT RESPONSABLE

*Produits locaux*

- Valoriser les produits locaux (filières courtes, issus de l'agriculture biologique ou raisonnée… label Valeur Parc naturel régional),
- Faire la promotion des activités et équipements touristiques engagés dans une politique de développement durable (Mister Good Fish, labellisés Eco Label Européen, Agriculture biologique…),
- Sensibiliser aux souvenirs : quelle est leur provenance locale, régionale, internationale ? De quoi sont-ils composés, contiennent-ils des produits nocifs ?

## Astuce …

*Il existe une centaine de labels environnementaux fiables, car construits à partir de référentiels :*

*https://agirpourlatransition.ademe.fr/particuliers/ rubrique « conso ».*

*Les produits alimentaires de l'agriculture biologique ne sont pas forcément plus chers ; tout dépend des circuits de distribution et de la saison. Comparez les prix au kilo !*

*Les produits alimentaires issus de l'agriculture biologique sont disponibles en supermarché, en magasins spécialisés ou sur de nombreux marchés.*

*Pour plus d'information : la plaquette du Parc naturel régional des Caps et Marais d'Opale, Manger local https://www.parc-opale.fr/documentheque/425/view/60/loisirs-et-decouvertes/129/manger-local-les-producteurs-des-caps-en-marais-d-opale*

# LE TRANSPORT : RÉDUISEZ VOS ÉMISSIONS DE GAZ À EFFET DE SERRE

*On appelle empreinte carbone la mesure du volume de dioxyde de carbone (CO2) émis par combustion d'énergies fossiles par les entreprises ou les êtres vivants. Les vacances et les voyages ont un impact sur l'environnement qui n'est plus à démontrer, mais chacun d'entre nous peut contribuer à le réduire.*

## LES MESURES À METTRE EN ŒUVRE PAR LE PROPRIÉTAIRE ET OU LE GESTIONNAIRE DU CAMPING POUR RÉDUIRE SES ÉMISSIONS

- Réduire au maximum les déplacements motorisés,
- Organiser le covoiturage pour vos équipes,
- Utiliser les vélos ou vélos électriques (avec remorque) pour se déplacer dans le camping.

*Voiturette électrique pour les déplacements dans le camping*

## Pour aller + loin …

***Quand vous changez de véhicule optez pour le véhicule le moins polluant possible. Pourquoi pas une voiture électrique ?***

## Astuce …

Pour se déplacer à moindre coût et réduire son empreinte carbone, il existe des sites de covoiturage comme par exemple : www.blablacar.fr ou les bus « pas chers ».

Les clients sont arrivés en transports en commun et ils souhaitent circuler à proximité de leur lieu de résidence, alors qu'il n'est pas bien desservi… N'hésitez pas à les renvoyer sur des sites de partage de voiture ou de location de vélo à assistance électrique. Offrez un cadeau aux clients qui utilisent essentiellement les modes doux pour se déplacer (exemple un jeton douche, une boisson…).

## LES MESURES À COMMUNIQUER AUX TOURISTES POUR QU'ILS RÉDUISENT LEUR ÉMISSIONS

*Vélo électrique en location à proximité du camping municipal d'Audinghen à la Maison du Site des Deux-Caps*

- Avant leur séjour, informer les clients sur les moyens de se rendre dans les campings en utilisant les transports en commun,
- Lors de leur séjour, informer les clients sur les moyens de se déplacer sur le territoire et ses environs en utilisant les transports en commun ou les transports doux (vélos, voitures électriques, sentiers pédestres…),
- Mettre à disposition des clients des vélos (gratuits ou payants) ou indiquer les loueurs à proximité,
- Mettre les plans et horaires de bus et de train à disposition.

*Dans le cadre de la démarche environnementale, il est possible de développer de nouveaux produits et services « durables ». Ils permettront notamment d'attirer de nouveaux types de clientèle : personnes voulant pratiquer un tourisme éco-responsable ou ayant des besoins particuliers.*

## VALEURS ET PROJETS VERSUS IDENTITÉ ET VALEURS DE LA DESTINATION

Selon l'étude d'identité réalisée par CoManaging à l'été 2017, sans aucun doute, la destination « Autour du Grand Site de France Les Deux-Caps » plaît aux visiteurs. Les mots qu'ils utilisent pour la qualifier sont les suivants : naturel – exceptionnel – authentique – calme et ressourçant – préservé – facile d'accès.

De même, le rapport qualité-prix est lui aussi plutôt bien perçu.

Les éléments identitaires de la destination « Autour du Grand Site de France Les Deux Caps » :

- Le bleu est la couleur dominante et le vert la couleur secondaire,
- Les Deux-Caps, la mer, et les falaises, mais aussi les paysages sont les symboles de la destination,
- Les caractéristiques sont les caps, la nature, les paysages et les côtes anglaises,
- Les valeurs : simplicité, authenticité, convivialité, ainsi que le respect, l'accueil et les traditions.

## Pour aller + loin …

***Vous pouvez vous engager dans les actions portées à l'échelle de la destination.***

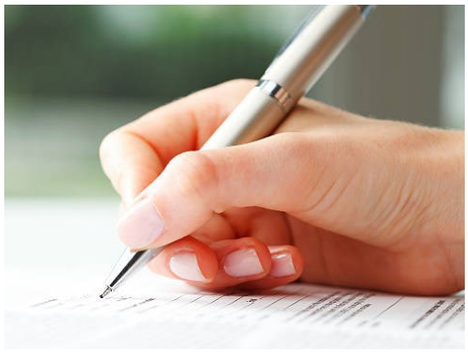
***Le tourisme expérientiel : et si on allait vers la personnalisation de masse. Grâce au digital, l'idée est de collecter les avis des clients pour affiner les offres et proposer des produits en phase avec les attentes.***

### L'engagement : charte versus responsabilité sociétale des entreprises

La responsabilité sociétale des entreprises « RSE » est un concept dans lequel l'entreprise intègre les préoccupations sociales, environnementales et économiques dans leurs activités et dans leurs interactions avec les parties prenantes sur une base volontaire ; en d'autres termes, c'est la contribution des entreprises au développement durable.

## Qu’attendent vos clients ?

Connaissez-vous vos clients ? Comment pouvez-vous améliorer leur connaissance ?



*Questionner vos clients*

Toutes les réponses à ces questions vous aideront à vérifier l’adéquation entre ce que vous proposez et les attentes de vos clients, puis de repenser votre produit, vos offres.

**Comment analyser votre clientèle ?**

- Origine,
- Composition du groupe : couples, familles…,
- Âge,
- Sont-ils des primo-visiteurs ou ont-ils l’habitude de venir chez vous ? Si oui pourquoi ?

**Discutez avec eux sur :**

- Le choix de la destination,
- Les activités pratiquées,
- La qualité des prestataires (la vôtre, mais aussi celle des autres),
- Qu’est-ce qu’ils aiment dans la destination, chez vous ?

*Promouvoir les séjours sans voiture*

# Pour aller + loin …

***Construire un séjour sans voiture.***

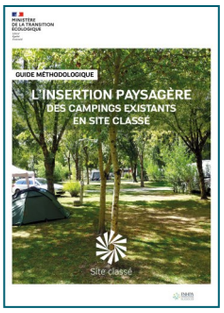
***Ce type de séjour doit comprendre : la fourniture des nuitées et des services annexes comme les petits-déjeuners d’une part, et d’autre part, la proposition d’activités sur place ou à proximité directe de votre établissement, accessibles par des moyens de transports durables (randonnée, vélo, voiture électrique, transports en commun…).***

# Zoom sur…

***Le guide méthodologique, l'insertion paysagère des campings existants en site classé.***

*Développé par le ministère de la transition écologique, en partenariat avec la Fédération Nationale de l’Hôtellerie de Plein-Air, ce guide met en évidence la démarche de projet pour l’aménagement d’un camping au service de la préservation des paysages.*

*Ce guide présente aussi des exemples de bonnes pratiques et rappelle les différentes procédures.* https://www.ecologie.gouv.fr/guide-linsertion-paysagere-des-campings-existants-en-site-classe



**Agence de Développement et de Réservation Touristiques Pas-de-Calais Tourisme**
Route de la Trésorerie
62126 WIMILLE

**Maison du Site des Deux-Caps**
Hameau de Haringzelle
62179 AUDINGHEN

**Maquette** : CAUE 62 - **Impression** : Imprimerie Départementale – Arras (62)