



Office de Tourisme
du Pays de Commercy

**ASSEMBLEE GENERALE
13 JUIN 2008
CHATEAU STANISLAS
COMMERCY**

SOMMAIRE :

I. Bilan moral

II. Les opérations

III. Fréquentation 2007

IV. Analyse de la fréquentation

V. Accueil

VI. Groupes

VII. Promenade Stanislas

VIII. Mairie d'Euville – Circuit art nouveau

IX. Concours de fleurissement

X. Animations

XI. Marché de Saint-Nicolas

XII. Prestataires

XIII. Schémas

XIV. Bilan de l'exercice 2007

XV. Budget prévisionnel 2008

XVI. Revue de presse 2007

I. BILAN MORAL

Cette assemblée générale initialement et statutairement prévue en avril 2008 a été reportée en raison des élections municipales et après accord du dernier conseil d'administration (20 février 2008 à Lérouville). En effet, L'office de tourisme est une association qui, à titre principal, exerce une compétence de service public (accueil, information et promotion touristiques) déléguée par la communauté de communes dans un but de développement économique local. Dans notre conseil d'administration ainsi que dans notre bureau, des membres élus de la communauté de commune sont présents et il convenait donc de recomposer nos instances dirigeantes avant d'élaborer nos projets d'avenir ; nous ferons ce point lors du prochain CA . Je souhaite donc la bienvenue aux nouveaux membres. Nous prévoyons d'ailleurs, afin d'informer au mieux les élus locaux du territoire communautaire, de leur rendre visite et d'organiser des réunions sur les enjeux du tourisme au Pays de Commercy. Ce type de réunion est annuellement aussi organisé à destination des commerçants ainsi que des responsables d'associations afin de leur présenter les services que nous mettons à leur disposition notamment en matière de promotion et d'animation.

D'un point de vue global, l'année 2007 est de loin la meilleure année que nous ayons connue : 13 000 visiteurs individuels ou en groupes au point d'information ; nous sommes devenus le deuxième office de tourisme meusien avec des perspectives encourageantes grâce à notre locomotive touristique : l'image de la madeleine de Commercy.

Les facteurs qui contribuent à ce résultat sont

- Nos nouveaux locaux, opérationnels depuis novembre 2006, et qui sont, par leurs aménagements, eux-mêmes un point d'attrait touristique bien situé au sein du château
- Nos actions de promotion, présence sur les salons de tourisme, publication et diffusion de documents touristiques, site Internet.

Ces visiteurs, nous les voyons maintenant dans nos rues, lisant les totems de la promenade Stanislas, consommant sur les terrasses des cafés (pour ceux qui sont ouverts) ou dans nos commerces, accroissant la consommation locale, et c'est là l'un de nos objectifs essentiels à côté de notre vie associative.

Mon sentiment est qu'il sera difficile de continuer une telle ascension : dans un contexte touristique général morose, notre fréquentation a plus que quadruplé depuis 2002 (3 000 visiteurs) sauf à diversifier notre offre touristique vers une offre plus ludique et familiale. On peut cependant être optimiste :

le port "Aldi" de Commercy sera opérationnel cette année

une borne à camping car sera à côté et l'idée d'un camping devrait faire son chemin

le site des carrières d'Euville, 3 000 jeunes par an plus l'hébergement de groupes, est en fort développement et des travaux de réhabilitation commencent cette année

la maison de la truffe devrait permettre de diversifier l'offre gastronomique

Poursuivre ce développement passe surtout par une meilleure coordination des actions locales et donc par un schéma de développement touristique recensant nos atouts à mettre en valeur, les publics à viser, les acteurs et leur rôle avec des objectifs et un plan d'actions. Ce schéma à élaborer avec les élus, doit coïncider avec celui du Comité départemental et celui du comité régional du tourisme.

II. LES OPERATIONS

La madeleine

La Cloche Lorraine et la Boite à Madeleines attirent environ 100 000 personnes par an.

Les carrières

Les travaux d'amélioration du site des anciennes carrières commencent en septembre : l'Epfl et la Codécom investissent 1,4 M€ autour du site des carrières d'Euville. Des demandes de subvention ont été faites qui devraient permettre de transformer la Villasatel en gîte de groupes.

La cellule pédagogique de l'Adcpe, renforcée par une personne recrutée en 2007, a reçu 2 500 élèves. En accord avec la Codecom, elle a pris en charge les animations sur la truffière de Boncourt.

Le château de Commercy et le musée

Les visites de groupes et les visites d'été (rendez-vous au Point I) sont toujours un succès. Grâce au nouvel espace d'interprétation, nous allons pouvoir proposer une nouvelle façon de visiter le château. Une plaquette de belle qualité sur l'histoire du château, élaborée par notre équipe et en vente à l'OT, complète cette nouvelle organisation.

Les animations

Merci aux bénévoles pour leur participation à ces actions pour le marché de Saint Nicolas : le nombre d'exposants et de visiteurs est toujours aussi important nous avons cependant manqué de bénévoles en 2007. Le bénéfice a été donné au Téléthon.

Quant au concours de fleurissement il fait lui aussi désormais partie de la vie locale et contribue à l'amélioration de l'environnement de nos communes.

Les sorties découvertes, complétées depuis 2008 par des conférences sur notre patrimoine, sont aussi des animations qui permettent aux habitants de découvrir leur propre région.

De nouvelles animations ont été tentées en 2007 : promenades en calèche et location de vélos.

La truffe

Nous espérons que ce nouvel atout touristique trouvera sa place dans notre Région : le label pôle d'excellence rurale témoigne des possibilités ouvertes par ce projet.

« L'Art nouveau »

Les travaux de restauration de l'hôtel de ville d'Euville achevés nous avons réalisé un nouveau document touristique; le nouvel espace d'exposition devrait être l'occasion de mettre aussi en valeur le fonds commercien sur l'Ecole de Nancy (maison Emile André, rue des Capucins, pharmacie d'Eugène Vallin, legs Recouvreur...).

Le Pays Haut Val Sud Meuse, une des premières actions est touristique : la création harmonisée de chemins de randonnées inter-codécom. Le futur des OT de Commercy et de Vaucouleurs se jouera au niveau de ce Pays. La croissance passe par un territoire d'action plus large.

IV. ANALYSE DE LA FREQUENTATION

Evolution 2002 - 2007

	total	étrangère		nationale		régionale	
			%		%		%
2002	2 291	407	17,8	504	22	1 396	62
2003	3 759	526	14	791	21	2 442	65
2004	4 802	678	14,1	1 107	23,1	3 017	62,8
2005	4 479	519	11,59	1 197	26,72	2 762	61,67
2006	4896	599	12,23	1 039	21,23	3 258	66,54
2007	10 171	1 679	16,52	2 118	20,82	6 374	62,66

Etrangère

Globalement, la clientèle étrangère représente un faible pourcentage de la fréquentation de l'Office de Tourisme. Considérée nationalité par nationalité, elle représente des pourcentages encore plus faibles.

	%	Pays Bas		Allemagne		Belgique		Angleterre	
			%		%		%		%
2002	17,8	125	5,5	126	5,6	30	1,3	72	3,1
2003	14	185	5	165	4,4	72	1,9	62	1,6
2004	14,1	252	5,2	118	2,5	137	2,9	86	1,7
2005	11,59	134	2,9	123	2,75	106	2,37	70	1,56
2006	12,23	176	3,59	111	2,27	163	3,33	66	1,35
2007	16,52	350	3,44	381	3,74	277	2,72	211	2,07

Ces chiffres recourent ceux des entreprises commerciales accueillant des touristes étrangers. Cette clientèle reste cependant difficile à évaluer avec précision. En effet, ils règlent le plus souvent leurs dépenses en liquide ce qui rend impossible toute évaluation précise.

Nationale (hors région)

Si elle est plus importante que la clientèle étrangère, la clientèle nationale (hors région) reste elle aussi largement minoritaire. La madeleine, les origines familiales et l'Armée (centre de sélection ou service militaire) sont les raisons les plus souvent avancées pour une visite à Commercy, la madeleine étant, de loin, la première de ces motivations.

	%	Grand Est + Paris		Nord		Ouest		Sud	
			%		%		%		%
2002	22	185	8	115	5	150	6,5	59	2,5
2003	21	382	10,1	214	5,7	152	4	43	1,1
2004	23,1	521	10,9	339	7,1	193	4	53	1,1
2005	26,72	716	15,99	140	3,13	181	4,04	160	3,57
2006	23,60	616	12,58	156	3,19	187	3,82	168	3,43
2007	20,82	906	8,91	323	3,17	474	4,66	415	4,08

Régionale

Par région, il faut ici entendre une zone comprise dans un rayon d'une heure et demie de voiture de Commercy.

La clientèle régionale constitue la première clientèle de l'Office de Tourisme. On note cependant un déséquilibre entre l'Ouest et l'Est, les Lorrains venant plus nombreux à Commercy que les Champenois. Les visiteurs régionaux passent moins d'une journée à Commercy.

	%	Lorraine		Champagne	
			%		%
2002	62	1371	98.2	25	1,8
2003	65	2398	98.2	44	1,8
2004	62,8	2980	98.8	37	1.2
2005	61,78	2767	96,14	111	3,96
2006	66,54	3142	96,44	116	3,56
2007	62,66	6027	94,55	347	5,45

Malgré la proximité, les champenois ne représentent qu'une part infime de la fréquentation du point d'accueil.

Clientèle lorraine

	54	%	55	%	57	%	88	%
2002	223	16.26	1000	72.93	100	7.29	48	3.5
2003	263	11	1861	77.6	194	8.1	80	3.4
2004	390	13.1	2321	77.8	210	7	59	2
2005	769	27,77	1551	56,07	350	12,65	97	3,51
2006	772	24,57	1731	55,09	435	13,85	204	6,49
2007	1059	17,57	3927	65,15	658	10,91	383	6,35

Les Meusiens sont les premiers à fréquenter le point d'accueil. Deuxièmes, les visiteurs originaires de Meurthe-et-Moselle restent cependant à un niveau très faible.

V. ACCUEIL

Horaires d'ouverture en 2007

- . du 1^{er} mai au 30 juin et du 1^{er} au 30 septembre :
ouvert tous les jours sauf le dimanche, de 9h à midi et de 14h à 18h
- . du 1^{er} juillet au 31 août :
ouvert du lundi au samedi, de 9h à midi et de 14h à 18h ; dimanche de 14h à 18h
- . du 1^{er} octobre au 30 avril :
ouvert du lundi au vendredi, de 9h à midi et de 14h à 18h

En 2007, hormis les mois de juillet et août, l'accueil a été assurée par Sophie Gartiser et Pierre Briot, avec le renfort ponctuel de stagiaires. En juillet et août, nous avons recruté deux saisonniers à mi-temps (20 h/semaine) pour l'accueil et les visites guidées.
le record journalier est de 201 contacts (5 août 2007)

Espace Parc

La mise en place de l'espace PNRL a été retardée une nouvelle fois. Tout devrait être installé pour le début du mois d'avril

VI. GROUPES

Bilan

	nombre visiteurs	musée	château	mairie Euville	carrières	nombre visites
2002	920	20	8		3	31
2003	1568	23	21		5	49
2004	2136	27	26		11	64
2005	2166	26	43		7	76
2006	2103	31	40		8	79
2007	1995	32	34	2	14	82

Produits groupe

Deux tiers des visites sont commandés par des groupes qui ont également acheté une visite chez un madeleiner et déjeuneront à Commercy. On constate que plus de la moitié entre eux ne passent qu'une demi-journée à Commercy.

Il est difficile d'avoir des retours précis des restaurateurs que des madeleiners sur le nombre de groupes qu'ils ont ainsi accueillis et ceux qu'ils accueillent hors visite OT.

. mairie d'Euville

La mairie d'Euville nous a confié la gestion des visites groupe de la mairie. Deux groupes y ont déjà été accueillis. Les travaux ne sont pas encore entièrement achevés.

. carrières d'Euville

Les visites de groupe de la carrière correspondent à des demandes bien précises. Dans l'état actuel de cette carrière, il n'est guère raisonnable de promouvoir ces visites. L'effet pourrait même être contreproductif pour l'avenir.

Nouveaux produits

. Plus Beaux Détours

Avec les OT de Thann, Bitche, Obernai, Langres, Bar-le-Duc et Plombières, il a été convenu que chaque office proposera un produit d'une journée « Plus Beau Détour » dans sa ville. Prix unique : 40€ avec le plus « Plus Beau Détour », à Commercy petite boîte madeleine et réception au château. Ce produit est destiné aux associations des villes membres du réseau.

. truffes, pierre

Nous participons très activement aux comités de pilotage mis en place par la Codecom pour le circuit de la pierre et la maison de la truffe. Le projet « circuit de la pierre » autour des carrières d'Euville ne devrait pas voir le jour avant 2010.

. bateau

Nous avons lancé une étude de faisabilité concernant l'exploitation d'un bateau à passagers sur les canaux de la Meuse et de la Marne au Rhin, bateau qui serait basé à Commercy.

Etude de clientèle

En 2007, nous avons fait travailler une stagiaire, étudiante en BTS action commerciale, pour nous aider à repérer les autocaristes de la grande région susceptibles d'acheter un « produit » Commercy.

Il est nécessaire de poursuivre ce travail afin d'adapter notre offre actuelle à leurs attentes et de faire évoluer les futurs produits truffe et pierre dans ce sens là.

Autorisation de commercialiser

L'augmentation de l'activité groupe passe obligatoirement par une autorisation de commercialiser des produits plus complexes. Nous étudions actuellement les deux possibilités qui s'offrent à l'OT.

La première consiste à demander cette autorisation pour l'OT auprès de la préfecture de la Meuse. Il faudra prévoir environ 3 500€ par an pour jouir de cette autorisation (cotisation à un fonds de garantie, RCP, supplément à la facture du cabinet comptable...). En outre, pour cette activité, l'OT sera assujéti à la TVA et ce que cela implique au niveau de la fiscalité.

La seconde possibilité est de faire appel à une agence de tourisme réceptive qui dispose d'une licence et qui pourrait ainsi faire à notre place les bons d'échange et les facturations nécessaires moyennant bien sur une commission.

Nous étudions actuellement les avantages et inconvénients de ces deux solutions. Une décision devra être prise avant le début de la commercialisation des produits « truffes »

VII. PROMENADE STANISLAS
(visite été)

Reconduite pour l'été 2008 si accord de la ville de Commercy

Bilan été 2007

Nombre de visites effectuées	37
Nombre de jours sans visite	25
Nombre de visiteurs payant 3€	166
Nombre de visiteurs tarif réduit 2,50€	64
Nombre de visites gratuites	31
Total visiteurs	261

	Recettes	Dépenses
Recettes visites	658,00	
Rémunération et charges sociales guides		1120,00
Impression affiches + tract		359,52
Carnets de tickets		57,40
Total	658,00	1536,92

VIII. MAIRIE D'EUVILLE – CIRCUIT ART NOUVEAU

Mairie d'Euville :

Visites pour l'été 2008 si accord de la commune d'Euville.

En 2007, l'OT avait été chargé de la réalisation de l'exposition permanente et de la réalisation des affiches et billets nécessaires à la visite, les guides étant d'Euville.

Pour l'été 2007, l'OT a décidé de mettre en place un billet jumelé pour la « promenade Stanislas » et l'entrée au musée des Ivoires ; prix : 5€ au lieu de 6€ (3€ pour la promenade et 3€ pour le musée), billets édités par l'OT. Une vingtaine seulement de ces billets ont été vendus.

Pour la saison 2008, ce même billet pourrait évoluer comme un passe offrant une réduction après l'achat d'un billet entier valable pour la Promenade Stanislas, les deux parcours sonores, la mairie d'Euville, le musée...voire également les madeleiniers.

IX. CONCOURS DE FLEURISSEMENT

Concours 2006 :

- Voyage des lauréats le dimanche 24 juin en Franche-Comté
- Salines Royales d'Arc et Senan, Citadelle de Besançon, Château de Jallorange.

Concours 2007 :

- Jury de 13 personnes bénévoles
- Tournée dans les 13 communes de la Codecom. Toutes les rues systématiquement visitées durant 4 après-midi, de 16h à 19h30 soit 168 heures de travail.
- 230 réalisations notées
- 76 réalisations repérées mais pas notées
- Remise des prix à la mairie de Lérrouville le samedi 23 février 2008
- Voyage prévu le dimanche 29 juin en Alsace.

X. ANIMATIONS

Afin d'assurer la promotion de l'Office de Tourisme auprès des habitants du pays de Commercy et d'animer les locaux de l'Office, nous avons fait plusieurs petits essais en 2007 : mise en place d'une Harley Davidson au moment du rassemblement de Mécrin, en juin exposition sur les jardins en Lorraine, matériel sonore de la Chose Publique en juillet et août, conférence sur le château de Commercy en novembre.

Conférences

Le cycle de conférence sera reconduit et développé. Deux sont déjà prévues : les jardins en Lorraine avec Marc Lechien le 15 mars, le pays de Commercy à l'époque gallo-romaine avec Frank Mourot en septembre

Expositions

L'exposition « Jardins en Lorraine »

La Conservation départementale des Musées de la Meuse et le Service départemental des Archives sont prêts à travailler avec nous à condition que soit réglé la question du système d'alarme.

Calèche

Nous avons proposé à quatre reprises, en juillet et août, des balades en calèche dans la ville. Plusieurs parcours et durées ont été essayés. L'opération a été prise en charge un après-midi par l'UCIA qui offrait des balades gratuites.

Compte tenu du coût de la prestation, de la capacité de la voiture et du nombre possible de rotation, une telle opération ne peut être rentable. Toutefois, elle constitue une véritable et efficace opération de promotion pour l'OT en été.

En nous associant à l'UCIA, aux madeleiniers, aux restaurateurs, en adaptant pour eux les parcours, on pourrait sans doute sinon équilibrer les comptes de ces sorties du moins en limiter le coût pour l'OT

Sortie

Après les églises fortifiées du pays de Commercy, les forges du pays de Commercy, le pays de Vaucouleurs et Saint-Mihiel, nous proposerons en 2008, deux nouvelles sorties découverte à Toul (samedi 10 juillet) et à Lachaussée. Ces sorties initialement prévues pour nos membres accueillent de plus en plus de gens de l'extérieur. Elles contribuent ainsi à la notoriété de l'OT.

XI. MARCHE DE SAINT NICOLAS

Recettes		Dépenses	
Location des stands	2650,00	Polival Japiot (monteurs)	574,61
		Location des stands Schuster	1897,40
		Repas monteurs	89,80
		Courses Intermarché	68,28
		Frais divers (déplacements)	19,80
TOTAL	2650,00	TOTAL	2649,89

Les recettes de la buvette ont été remis à l'UCIA dans le cadre d'un partenariat pour le Téléthon 2007

XII. PRESTATAIRES

La création et l'animation d'un véritable réseau de prestataires privés à l'échelle du pays de Commercy et au-delà, est un des premiers objectifs de l'OT. Sur un territoire qui comprend celui de la Codecom du pays de Commercy, une partie (au nord de la RN4) de celle de Void, ainsi que des villages de la Codecom de la Petite Woëvre et du sivom des Sources de l'Aire, nous en avons recensé 101. Les deux tiers de ces prestataires avaient déjà une fiche de données sur la base TC.

Tous ont reçu au printemps 2007 un questionnaire pour évoluer leur connaissance de l'OT et de ses missions. Nous avons reçu 38 réponses.

Tous ont été invités à la soirée « prestataire » organisée dans les locaux de l'OT le 14 novembre. 25 sont venus dont 11 hors Codecom.

Une même soirée destinée cette fois aux associations, sur le même périmètre géographique aura lieu demain soir.

Nous avons entrepris de visiter tous les prestataires. A l'occasion de ces visites qui permettent de découvrir leur entreprise, nous les consultons sur le projet de guide pratique et de leur participation aux frais de cette opération. Nous sommes chargés par le CDT 55 de redistribuer les documents qu'il édite auprès de nos prestataires. Ces visites permettent également de connaître leurs besoins.

XIII. SCHEMAS

Schéma de développement touristique local

- La définition d'un schéma de développement touristique est une priorité
- Il déterminera la politique touristique de la CODECOM pour les 6 ans à venir

Schéma de développement touristique local

- La CODECOM, les prestataires et l'Office de Tourisme doivent s'associer pour réaliser ce document
- L'Office de Tourisme sera le pilote et l'animateur de ce projet

Schéma de développement touristique local

- DIAGNOSTIC
 - Image
 - Clientèle
 - Offre
 - Concurrence
 - Organisation

Schéma de développement touristique local

- STRATEGIE
 - Axes stratégiques à court, moyen et long terme
 - Décisions à long terme (aménagement, équipements)
 - Orientations budgétaires

Schéma de développement touristique local

- PLAN D'ACTION
 - Politique de produits
 - Politique de mise en marché
 - Politique de promotion et de communication

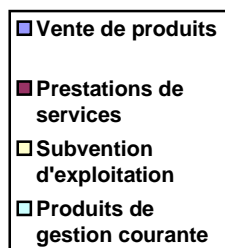
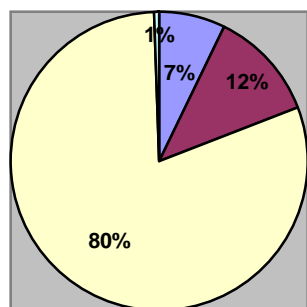
Schéma de développement touristique local

- EVALUATION

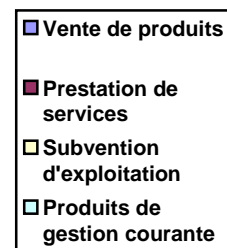
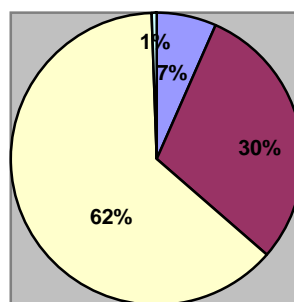
XIV. BILAN DE L'EXERCICE 2007

Recettes de fonctionnement :

Réalisé en 2007 :

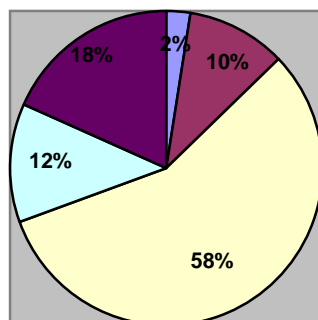


Prévu en 2008 :

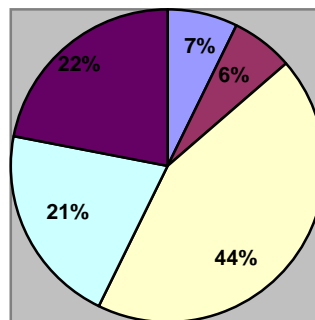


Dépenses de fonctionnement :

Réalisé en 2007 :



Prévu 2008 :



Budget 2007*Recettes de fonctionnement*

701	Vente de produits			
	7011	Visites-groupes (vente)	6 000,00	6 973,22
	7013	Balade découverte (vente)	500,00	125,00
	7015	parcours sonore (vente)	2 000,00	
	7016	boutique (vente)	500,00	910,90
	7012	Visites-Stanislas	1 200,00	1 536,92
	7014	Journées du Patrimoine	400,00	180,00
	7017	location vélo	500,00	15,00
706	Prestations de services			
	70611	Fleurissement (accompagnateurs)	600,00	400,00
	7062	Circuit Pierre (Adcpe)	2 500,00	731,34
	7063	Marché de St-Nicolas	3 000,00	2 650,00
	7066	Circuit randonnées (pays)	1 000,00	
	7067	balade découverte (CDT)	2 000,00	
	7068	parcours sonore	8 000,00	
	70681	parcours sonore balladeurs Cy		
	7069	mairie Euville/Art Nouveau		
	7070	autres animations		476,00
74	Subventions d'exploitation			
			91	91
	7490	Codecom Fonctionnement	100,00	100,00
			19	19
	74901	Codecom Bureau	300,00	300,00
			19	
	7491	Codecom promo I	050,00	
			12	
	7492	Codecom promo II	000,00	8 858,24
	7493	Codecom promo produits	3 100,00	
75	Produits de gestion courante			
	753	Cotisations adhérents particuliers	450,00	410,00
	754	Cotisations associations	160,00	160,00
	755	Cotisations collectivités	360,00	
76	Produits financiers			
	768	Intérêts du livret	200,00	605,73
77	Produits exceptionnels			
	778	Dons		
			173	134
		Total recettes	920,00	432,35

Budget 2007*Dépenses de fonctionnement*

60	Achats			
	602	Fournitures bureau, consommables	2 500,00	2 112,61
	604	boutique	4 800,00	1 787,53
	607	Achat de matériel	2 000,00	982,30
	6071	Marché de Saint-Nicolas	3 000,00	2 649,89
	6073	Autres animations		1 321,82
61	Services extérieurs			
	6152	Bureaux	19 300,00	6 863,25
	616	Assurances	1 000,00	514,30
	618	Documentation	200,00	396,37
	622	commissaire aux comptes	3 000,00	
62	autres services extérieurs			
		Prestations		
	6201	Fleurissement	5 000,00	5 030,64
	6202	circuit de la pierre	2 000,00	731,34
	6203	Promotion Pays de Commercy I	19 050,00	
		salons		7 463,88
		jours tourisme		574,30
		Plus Beaux Détours		1 131,76
		site internet		970,00
		achat espace		2 893,12
	62031	Promotion Pays de Commercy II	12 000,00	
	6204	promotion OT	3 000,00	795,34
	6205	promotion produits	3 100,00	169,08
	6205	mairie Euville		2 151,87
		Produits		
	62010	Visites-groupes	3 500,00	2 198,79
	62011	Visites-Stanislas	1 200,00	416,92
	62012	Journées patrimoine	400,00	112,00
	62013	balade découverte	400,00	110,00
	62014	parcours sonore	8 000,00	
	62015	Circuit randonnées (pays)	1 000,00	
	623600	catalogues et imprimés		1 940,82
		Autres frais		
	625	Missions, réunions, réceptions	2 650,00	3 267,36
	626	Téléphone	1 700,00	1 332,46
	627	Affranchissement	5 000,00	1 550,59
	628	Services bancaires	100,00	62,27
	629	Cotisations	500,00	333,00

63	Impôts et taxes			
64	Salaires			
	641	Rémunérations	37 500,00	37 754,97
	6451	Urssaf	20 000,00	18 428,00
	6452	prévoyance	600,00	801,00
	6453	Caisses de retraites	3 200,00	4 566,00
	6454	Assedic	3 200,00	3 180,00
	6475	Médecine du travail	250,00	208,11
	648	Autres charges personnel (formation)	900,00	318,80
	6481	cnasea	3 870,00	
65		trésorerie		19 311,86
		Total dépenses	173 920,00	134 432,35

Budget 2008*Recettes de fonctionnement*

701	Vente de produits			
	7011	Visites-groupes (vente)	6 000,00	7 000,00
	7013	Balade découverte (vente)	500,00	400,00
	7015	parcours sonore (vente)	2 000,00	1 000,00
	7016	boutique (vente)	500,00	1 500,00
	7012	Visites-Stanislas	1 200,00	1 400,00
	7014	Journées du Patrimoine	400,00	400,00
	7017	location vélo	500,00	250,00
706	Prestations de services			
	70611	Fleurissement (accompagnateurs)	600,00	600,00
	7062	Circuit Pierre (Adcpe)	2 500,00	2 500,00
	7063	Marché de St-Nicolas	3 000,00	3 000,00
	7066	Circuit randonnées (pays)	1 000,00	1 000,00
	7067	balade découverte (CDT)	2 000,00	2 000,00
	7068	parcours sonore (CG 25%)	8 000,00	6 200,00
	70681	parcours sonore balladeurs Cy		1 800,00
	7069	autres animations		1 500,00
74	Subventions d'exploitation			
	7490	Codecom Fonctionnement	91 100,00	93 000,00
	74901	Codecom Bureau	19 300,00	19 700,00
	7491	Codecom promo I	19 050,00	19 050,00
	7492	Codecom promo II	12 000,00	12 000,00
	7493	Codecom promo produits	3 100,00	3 100,00
75	Produits de gestion courante			
	753	Cotisations adhérents particuliers	450,00	500,00
	754	Cotisations associations	160,00	160,00
	755	Cotisations collectivités	360,00	360,00
76	Produits financiers			
	768	Intérêts du livret	200,00	600,00
77	Produits exceptionnels			
	778	Dons		
		Total recettes	173 920,00	179 020,00

Budget 2008

Dépenses de fonctionnement

60	Achats			
	602	Fournitures bureau, consommables	2 500,00	2 550,00
	604	boutique	4 800,00	4 800,00
	607	Achat de matériel	2 000,00	2 000,00
	6071	Marché de Saint-Nicolas	3 000,00	3 000,00
	6073	Autres animations		1 500,00
61	Services extérieurs			
	6152	Bureaux	19 300,00	16 000,00
	6155	Entretien, réparations, maintenance		1 200,00
	616	Assurances	1 000,00	600,00
	618	Documentation	200,00	300,00
	622	commissaire aux comptes	3 000,00	3 000,00
62	autres services extérieurs			
	Prestations			
	6201	Fleurissement	5 000,00	5 000,00
	6202	circuit de la pierre	2 000,00	2 000,00
	6203	Promotion Pays de Commercy I	19 050,00	19 050,00
	62031	Promotion Pays de Commercy II	12 000,00	12 000,00
	6204	promotion OT	3 000,00	3 000,00
	6205	promotion produits	3 100,00	3 100,00
	6206	site internet		
	Produits			
	62010	Visites-groupes	3 500,00	3 500,00
	62011	Visites-Stanislas	1 200,00	1 400,00
	62012	Journées patrimoine	400,00	400,00
	62013	balade découverte	400,00	300,00
	62014	parcours sonore	8 000,00	6 200,00
	62015	Circuit randonnées (pays)	1 000,00	1 000,00
	Autres frais			
	625	Missions, réunions, réceptions	2 650,00	3 000,00
	626	Téléphone	1 700,00	2 000,00
	627	Affranchissement	5 000,00	3 500,00
	628	Services bancaires	100,00	100,00
	629	Cotisations	500,00	400,00
63	Impôts et taxes			
64	Salaires			
	641	Rémunérations	37 500,00	44 000,00
	6451	Urssaf	20 000,00	22 000,00
	6452	prévoyance	600,00	850,00
	6453	Caisses de retraites	3 200,00	5 000,00
	6454	Assedic	3 200,00	4 500,00
	6475	Médecine du travail	250,00	300,00
	648	Autres charges personnel (formation)	900,00	1 470,00
	6481	cnasea	3 870,00	
		Total dépenses	173 920,00	179 020,00

REVUE DE PRESSE 2007