

Le C.T, Christian Chorvot après avoir accueilli les participants propose de valider l'ordre du jour : Ordre du jour validé par les présents

Le CT remercie la Mairie de Lure qui a mis à disposition de l'antenne départementale du GCU la salle MERLIN gracieusement. Un courrier de remerciements sera adressé à Monsieur le Maire et à l'Adjointe en charge des salles avec le retour des clés.

PRESENTS

Mesdames Janine CARDINAUX, Marie Anne CHORVOT, MM Pierre CARDINAUX, Fabien LESNE, Christian CHORVOT

EXCUSES, les familles

FROIDUROT Joëlle, CONTEJEAN Christelle, BOUSREZ Hervé, CORROCHANO Didier, Adrien PETIT

La date de cette RAT a été choisie en fonction des disponibilités de l'équipe départementale. La date des vacances de l'académie de Besançon n'est pas judicieuse. Cela pourrait expliquer le très petit nombre de participants à cette assemblée annuelle. Le CT s'engage à faire mieux l'an prochain !

- **GCU Haute Saône en chiffres.** (Le point sur l'évolution des effectifs)

La Haute Saône compte 100 familles adhérentes pour un total de 206 adhérents.

Comme chaque année, les adhérents sont assez volatiles. Comme l'équipe d'animation départementale, le nombre d'adhérent diminue et pourtant on constate des premières adhésions en 2023. 21 familles pour 38 adhérents.

➤ **Informations concernant le GCU.**

Nb de terrains avec locatifs 40 sans locatifs 50 soit 90 terrains

Pour un nombre total d'emplacements de 8372

Emplacements locatifs 309

Emplacements nus 8063

Tableau de présentation mis en forme par le CT en fonction des infos transmises par Didier BONNAIRE	2023	Evolution 22/23	2022	Evolution 21/22	2021
Nuitées TOTALES	582763	4,52%	557563	11,85%	498508
Nuitées Locatifs	92298	2,88%	89716	32,65%	67635
Nuitées Nus	490465	0,95%	485847	12,85%	430533
Recettes TOTALES	6 432 712 €	8,42%	5 933 105 €	20,19%	4 936 460 €
Recettes Empl.ts Locatifs	1 883 290 €	10,31%	1 707 255 €	31,35%	1 299 735 €
Recettes Empl.ts nus	4 549 421 €	7,66%	4 225 850 €	16,20%	3 636 623 €
NB Adhérents	49543	3,99%	47640	-0,40%	47829
Soit par adhérent	130 €	4,26%	125 €	29,67%	103 €

Remarque : De 2022 à 2023

Le nombre de nuitées totales augmente de **4,52%**, la recette correspondante augmente de **8,42%**

Le Nb de nuitées en locatifs augmente de **2,88%** la recette correspondante de **10,31%**

➤ **Les adhérents du GCU :**

En 2023, les 49543 adhérents se répartissent ainsi :

A (adultes) 35881 dont 18424 Femmes et 17457 hommes

E (Enfants) 10554 dont 5127 filles et 5427 garçons

P (petits enfants) 2794 dont 1378 filles et 1416 garçons

Les statistiques montrent clairement que le **premier vecteur d'adhésion** au GCU est constitué par les adhérents qui font la promotion de notre association auprès de leurs proches, amis ou familles.

Ainsi 45% des adhésions sont à l'initiative de proches

Les invités sur nos campings représentent aussi une part importante de notre recrutement. **26% des adhésions 2023** font suite à l'accueil d'invités sur nos campings.

Les affichages, l'Internet ne représentent, salons... qu'environ 5% des adhésions.

Le prix du séjour des invités est sûrement pour beaucoup à ces chiffres sachant qu'après quelques jours sur un camping, il est moins onéreux d'adhérer que de rester invité. De plus l'adhérent bénéficie d'un emplacement et de tous les « avantages » afférant au statut d'adhérent ...

Le CT70 incite donc les adhérents du 70 à inviter leurs amis à découvrir le GCU.

➤ **Les finances du GCU.**

Le tableau ci-dessus donne des indications sur l'évolution des recettes du GCU.

Le fait que tous les adhérents aient reçu un courrier du trésorier du GCU qui alertait sur les difficultés financières du GCU génère des interrogations, des inquiétudes et forcément des interprétations.

Ces dernières années, les finances du GCU sont présentées de manière récurrente comme un point critique par les administrateurs nationaux.

La vente de 4 terrains de campings justifiée par des arguments de « pertes annuelles » est plutôt interprétée comme un moyen d'équilibrer les comptes.

Vendre le patrimoine du GCU pour équilibrer son fonctionnement c'est inquiétant.

La nécessité d'augmenter « inévitablement » les tarifs aura probablement un impact sur la fréquentation et sur les adhésions. On observe depuis quelques années déjà des remarques concernant le rapprochement avec les tarifs du privé

Les finances du GCU (Recette/dépenses) concernent tous les adhérents et les augmentations seront d'autant mieux accueillies que les adhérents seront bien informés. Dans cet objectif, l'AT70 souhaite que chaque adhérent reçoive, à l'issue de l'AG annuelle, une information plus détaillée sur le compte financier du GCU, présentant les recettes et les dépenses avec des précisions sur des domaines bien identifiables par le plus grand nombre et, comme pour les recettes, mis en perspective sur plusieurs exercices. (Par exemple)

Fonctionnement

Viabilisation

Réparation

Travaux

Gestion

Masse salariale

Frais de fonctionnement

Investissements

Immobilier

Equipements

Réserves

Affectation des excédents et des déficits

Soit sur la revue P.A.C soit par l'intermédiaire des CT lors des R.A.T

➤ **Activité de l'antenne 70.**

Après une très longue période de sommeil l'équipe départementale a besoin de se reconstituer. On peut dire que la Haute Saône a subi un COVID long !

Il semble bien difficile de constituer une équipe départementale avec si peu de participants à la RAT.

Les adhérents qui souhaitent participer à l'équipe d'animation départementale peuvent joindre le CT (chris.chorvot@gmail.com)

Une activité de promotion du GCU a été menée grâce à l'initiative d'un adhérent collaborateur de la MAIF70, (Adrien PETIT) le GCU a participé à 2 journées organisées par l'entreprise CAMPING CAR70 de Quincey.

C'est près de 600 invités campeurs qui se sont déplacés sur ces deux jours.

Le CT a proposé un article pour la revue PAC (Publié ??) Présenté aux présents.

➤ **Renouvellement de l'équipe départementale** (reconstituer une équipe autour du CT)

Le peu de participants à l'assemblée territoriale ne permet pas cette année de renforcer l'équipe. L'an prochain, avec une date plus judicieusement choisie et une activité (resto+balade) proposée, le nombre de participants nous permettra peut-être de constituer une équipe plus conséquente.

Pierre CARDINAUX et Christian CHORVOT restent seuls membres de l'équipe 70

➤ **Débat sur la question annuelle « *la place de la jeunesse au sein du GCU* »**

Sachant que la pyramide des âges est la suivante :

- Entre 10 et 19 ans 9800 jeunes
- Entre 1 et 9 ans 4500 enfants (petits enfants compris)
- Entre 40 et 60 ans 13700 adultes
- Entre 40 et 80 ans 26000 adhérents
- Plus de 80 ans 1650 adhérents

De quelle jeunesse parle-t-on ?

Le fait est que de nombreux enfants ayant passé de nombreuses années avec les parents et/ou les grands parents ne reviennent pas au GCU après avoir pris leur autonomie entre 20 et 30 ans, mais aussi après avoir fondé une famille.

Il n'est pas simple d'identifier les raisons de ce renoncement. Il est probable que les enfants CU devenus adultes ne disposent pour leurs vacances ni de la durée, ni de la stabilité des dates, ni de la planification en couple et/ou en accord avec les vacances scolaires et, de ce fait ne peuvent s'organiser pour leurs vacances (souvent courtes) en GCU.

Le service attendu par ces jeunes adultes travaillant dans le secteur privé avec des périodes de vacances courtes et aléatoires est très éloigné de ce que proposent nos campings. C'est sûrement un élément à prendre en compte car dans la majorité de nos campings, c'est plutôt l'absence de services (Bar, resto, épicerie, boulangerie, primeur...) qui prévaut.

Les enfants jusqu'à 12/14 ans se plaisent au GCU, y séjournent avec bonheur le plus souvent parce qu'ils trouvent et retrouvent leurs amis avec lesquels ils ont grandi durant leurs vacances. Ils ont aussi souvent leurs habitudes et connaissent bien l'environnement du terrain dans lequel séjourne leur famille avec une certaine constance.

Les jeunes adolescents 14/18 ans apprécient la liberté qui leur est offerte au GCU. Le plus souvent, après une journée qui commence un peu tard, ils rejoignent en soirée les structures privées environnantes qui leur offrent ce qui leur plaît. Bar Dancing fêtes...

Ces ados sont, dans une proportion qui semble croissante, plutôt compliqués à gérer pour les adultes et le conseil des campeurs.

Bruit la nuit, négligence sur le bon état de leur installation, difficultés à se conformer à un règlement particulier (piscine par exemple), incivilité... Ces ados groupés sont souvent laissés en autonomie (non contrôlée) par des parents « indulgents ».

Les jeunes adultes 18/25 ans sont bien intégrés dans nos campings, ils sont occupés par les activités sportives campent souvent avec des ami(e)s, sont de bons voisins et sont respectueux de notre fonctionnement même si leurs soirées se passent ailleurs qu'au camping GCU. C'est probablement une cible à privilégier pour une politique de valorisation de la jeunesse au GCU.

De la même manière, les jeunes adultes ayant fondé une famille et qui reviennent (peu nombreux au regard du nombre d'ados et d'enfants) sont véritablement les forces vives du GCU. Il convient d'être attentif à leurs souhaits, besoins, attentes.

Les jeunes ont toute leur place au GCU...

Cela reste une déclaration, une belle intention, mais au regard de notre fonctionnement cette place n'est de fait ni favorisée ni priorisée.

Que nous manque-t-il dans nos campings GCU pour favoriser la fidélisation des jeunes adultes et des jeunes familles ?

Force est de constater que les principes de solidarité, de fraternité, de laïcité, d'ambiance familiale... fondateurs du GCU ne sont pas aussi fédérateurs aujourd'hui parce que les adhérents potentiels viennent de milieux où ces principes sont pratiquement absents. Compétitivité, individualisme, hiérarchie sociale, priorité à la vie professionnelle sur la vie familiale, égocentrisme... sont les valeurs de notre société contemporaine dans laquelle ces jeunes adultes évoluent professionnellement.

Nous ne sommes ni préparés, ni prêts à nous aligner sur le commerce de plein air basé sur les valeurs sociétales actuelles. Même si nous avons la satisfaction de défendre des valeurs solidaires et fraternelles, la politique de développement du GCU nécessite de s'intéresser à ce qui attire nos jeunes adultes pour pouvoir les convaincre de rester au GCU.

Depuis plusieurs années des activités se sont développées et diversifiées au GCU. Sous forme de stages, d'activités animées par des bénévoles... et ces activités sont valorisées chaque année par une communication interne. Peut-on cependant mesurer véritablement l'impact de cette évolution sur les jeunes adhérents ??

L'augmentation *inévitabile* des tarifs qui va, dans certaines régions, nous rapprocher des tarifs des campings privés, structures commerciales qui offrent ce qu'attendent les jeunes adultes pour leurs vacances, rendra de plus en plus laborieuse la fidélisation des jeunes adhérents sur nos seuls principes.

➤ **Quelques pistes pour fidéliser sont évoquées :**

Les commerces (lutter contre la désertification !)

Changer notre approche centralisée : Considérer les commerçants acceptant de venir sur nos campings comme rendant un service aux campeurs, avant de les percevoir comme une source de rapport. **Faire confiance** aux C.U qui persuadent des commerçants de proximité (boulangers, primeurs...) à venir apporter ce service aux campeurs... Proposer un pourcentage du chiffre d'affaire, nuancé et différencié, sur la **base de la confiance** et déclaré en fin de période plutôt qu'une taxation tarifée *a priori*... (*Trop d'abandons des commerçants liés à notre pratique...*)

Les endroits de convivialité

Espace permettant d'organiser des repas communs

Inviter les conseils des campeurs à favoriser ces repas communs plutôt que de les freiner par des recommandations, mises en garde...

Les soirées prolongeant la journée

Organisées par le conseil des campeurs ou par un professionnel extérieur (facilement et à la seule initiative du conseil des campeurs)

La restauration

Ambulante ou non. Difficile pour assurer la continuité durant toute la saison car peu rentable avec les seuls campeurs présents. (les privés ouvrent leur restaurant aux voisins). Chercher à la développer cependant.

Des services qui ne coûtent pas au GCU en termes de finances mais qui, en étant absents, coûtent en termes de fidélisation.

➤ **Questions diverses à l'initiative des présents.**

RAS

L'assemblée territoriale se termine à 19h30 par un pot de l'amitié partagé.

A tous les adhérents de la Haute Saône concernés



Merci de bien vouloir renseigner, sur votre espace personnel du GCU, (mon profil) une adresse MAIL.

Le tarif postal est devenu prohibitif et constitue une charge conséquente pour nos secrétariats

Ainsi que pour le Correspondant Territorial

Merci à Didier BONNAIRE pour les documents préparatoires transmis aux C.T