



Séance du : 16/12/2022

Nombre de membre du comité de direction : 19

Nombre de membre présenté ou représenté : 14

Président de séance : Monsieur ANTOINE

Secrétaire de séance : Madame BUSSAT

Nombre de membres présents ou représentés des élus Annemasse Agglo : (3) Messieurs AEBISCHER et ANTOINE. Monsieur MEDHI est représenté par M. ANTOINE.

Nombre de membres présents ou représentés des élus du Genevois : (3) Madame CACOUAULT, Monsieur DE VIRY. Madame LOYAU est représentée par Monsieur DE VIRY.

Nombre de membres présents ou représentés des socio professionnels : (8) Mesdames BUSSAT et COUCHOURON, Messieurs MOUCHET, TANOUS, TOUTAIN. Monsieur VINCI représenté par Monsieur MOUCHET, Monsieur LESAGE représenté par Madame BUSSAT, Monsieur DANNECKER représenté par Monsieur MOUCHET.

Nombre de membres présents des socio professionnels n'ayant pas droit de vote (titulaire présents) : Madame BERTAL, Monsieur BARONNET.

Membre de L'Office de Tourisme des Monts de Genève : Mesdames INCANDELA Directrice, MERCIER-BOSSÉNY Responsable ressources, AILLAUD assistante RH, RAMAULLY Responsable communication, RAMPON Responsable accueil, et Monsieur LAURENT Responsable commercial.

Début de séance : 18h35

Le quorum est atteint.



DÉSIGNATION SECRÉTAIRE DE SÉANCE

COMITÉ DE DIRECTION – OT MONTS DE GENEVE – 16.12.22

DÉLIBÉRATIONS

COMITÉ DE DIRECTION – OT MONTS DE GENEVE – 16.12.22

1. Elargissement MDG au Pays de Cruseilles

L'élargissement de la Destination des Monts de Genève au Pays de Cruseilles sera officiellement actif au 1^{er} janvier 2023.

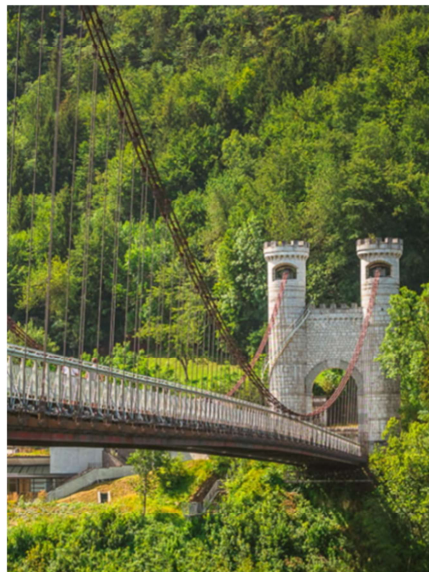
Les missions confiées à l'Office de Tourisme seront les suivantes :

- Accueil et information touristique, en particulier dans le cadre des outils existants (site internet, publications existantes, locaux actuels de l'OT),
- Promotion touristique,
- Coordination des acteurs locaux du tourisme (socio-professionnels),
- Collecte de la taxe de séjour.

Contrepartie financière

La CC du pays de Cruseilles reversera sur l'année 2023 l'équivalent de la participation statutaire prévue par les statuts de l'EPIC, à savoir une participation calculée comme suit :

- Versement d'une participation équivalente à 2,77€ par habitants. Pour la CC du Pays de Cruseilles, qui représente 16 686 habitants (chiffres INSEE1/1/2022), ce montant est de 46 220€,
- Versement d'une participation équivalente à la Taxe de Séjour. A titre d'information, sur les années 2021 et 2022, la taxe de séjour versée a été d'environ 30 000 € à 35 000€.



1. Approbation de la convention de Partenariat OT - CCPC

Vu l'article 3 des statuts de l'OT, modifié et voté en conseil communautaire de Annemasse Agglo en date du 07/12/22 et de la CC du Genevois en date du 12/12/22 précisant :

« Il [l'OT] peut être chargé, par décision du Comité de Direction de l'Office, de toutes autres missions relevant du tourisme du moment qu'elles concourent à la réalisation de son objet social, à savoir la promotion touristique territoriale des EPCI membres. Il est précisé que ces missions peuvent prendre la forme de contrats de prestations de services avec des établissements publics, des associations ou des groupements d'intérêt public selon les conditions suivantes :

- Les missions ne peuvent ni porter préjudice aux missions déjà en cours pour les comptes des EPCI membres, ni outrepasser les compétences de l'EPCI des Monts de Genève telles que définies dans les Statuts.*
- La réalisation des prestations susmentionnées ne peut être effective que si les bénéficiaires justifient d'une cohérence territoriale et géographique permettant de participer activement au développement de la promotion du tourisme sur les territoires de l'EPCI des Monts de Genève.*
- Les modalités de conventionnement, le contenu des missions ainsi que les modalités de participation financière et partenariale sont à définir librement entre l'acheteur et l'EPCI des Monts de Genève, dans le respect des règles définies par le code de la commande publique. »*

Après discussion et accord des deux EPCI, Annemasse Agglo et la Communauté de Communes du Genevois,

Après la présentation de la convention de partenariat en comité de direction,

[Voir Annexe](#)

Considérant les bénéfices de cette collaboration,

Il est proposé au Comité de Direction,

D'APPROUVER la convention de partenariat entre l'OT et la CCPC, pour une durée de 1 an, soit du 1^{er} janvier au 31 décembre 2023,

D'AUTORISER le Président à signer la convention de partenariat avec la CC du Pays de Cruseilles.



Monsieur DE VIRY ajoute qu'après l'activation du partenariat il sera nécessaire de respecter les équilibres pour ne pas porter préjudice au travail déjà effectué pour les 2 Communautés de communes.

Monsieur AEBISCHER demande si les tâches sont bien réparties ?

Monsieur ANTOINE répond que oui et que pour la taxe de séjour, cela va représenter beaucoup de travail mais Manon SIEURAC, chargée de l'économie et du développement touristique à la CCPC est associée au projet. Il y a évidemment un partage de tâches mais des ressources seront nécessaires pour assumer cette exposition. Les montants que nous toucherons de la CCPC serviront aussi à cela et seront intégrés au DOB.

Au vu de cet exposé, le Comité de direction,
APPROUVE, à l'unanimité, la convention de partenariat entre l'OT et la CCPC,
et AUTORISE à l'unanimité le Président à signer la convention de partenariat avec la CC du Pays de Cruseilles.

2. Décision modificative n°3 sur BP2022

Vu,
Le code général des collectivités territoriales (CGCT) et notamment ses articles L2322-1 et L2322-2;
la délibération 2022-07 portant sur l'approbation du budget primitif 2022 des Monts de Genève,
la délibération 2022-13 portant sur l'approbation de la décision modificative n°1,
La délibération 2022-16 portant sur l'approbation de la décision modificative n°2,

Le budget nécessite un ajustement sur certains chapitres à savoir :

FONCTIONNEMENT - DEPENSES	FONCTIONNEMENT - RECETTES
Chapitre 042 - article 6811 • Ajustement du montant des amortissements : montant prévu : 27 800€ montant réel : 2 784,25€ = + 50€ (arrondi)	Chapitre 75 - article 753 • Augmentation des recettes de taxe de séjour : montant prévu : 450 000 € montant réel : 450 051 € = + 50€ (arrondi)
TOTAL : +50€	TOTAL : +50€
INVESTISSEMENT - DEPENSES	INVESTISSEMENT - RECETTES
Chapitre 27 – article 275 • Ajustement du montant de la caution relative à la MMT : Montant prévu : 2 783€ montant réel : 2 783,26€ = + 1€ (arrondi)	Chapitre 042 - article 28183 • Ajustement du montant des amortissements : montant prévu : 27 800€ montant réel : 2 784,25€ = + 50€ (arrondi)
Chapitre 21 – article 2183 • Afin de garder l'équilibre budgétaire : Montant prévu : 32 598 € montant réel : 32 647 € = + 49€ (arrondi)	
TOTAL : +50€	TOTAL : +50€

Il est proposé au Comité de Direction,
D'APPROUVER le virement de crédits présentés ci-dessus.



**Au vu de cet exposé, le Comité de direction,
APPROUVE, à l'unanimité, le virement de crédits présentés ci-dessus.**

3. Tableau des effectifs 2023 – Recrutement Commercial(e) externe / MICE Developer

Considérant le projet de partenariat avec le Centre de convention, il a été convenu de procéder à l'embauche d'un commercial(e) externe – Mice Developer courant janvier 2023,

Fonction	Etp	Temps travail en %	Base Hebdo	Mensuel	Échelon/indice (CCN 3175)	Autre élément de rémunération	Temps de travail
Commercial(e) externe - MICE developer	1	100,00%	35	151,67	3.1 - Cadre	Avantage en nature voiture Primes sur objectifs	CDI temps plein soit 35 h par semaine

Considérant que le Président précise que les crédits nécessaires à la rémunération et aux charges sociales correspondent à l'emploi créé seront inscrits au Budget Primitif 2023, chapitre 012.

Il est proposé au Comité de Direction,

D'APPROUVER le recrutement d'un commercial(e) externe – Mice Developer à compter du 1^{er} janvier 2023.



Monsieur AEBISCHER exprime que du point de vue administratif cela est étrange de lancer le recrutement alors que la convention de partenariat avec le Centre de convention et par conséquent le financement de cet emploi n'est pas défini.

Monsieur ANTOINE répond que de nombreux échanges ont déjà eu lieu et vont très bientôt se concrétiser. Cependant au vu du contexte économique et de la difficulté de recruter, il est nécessaire d'anticiper ce recrutement.

Monsieur DE VIRY ajoute que le centre de convention démarrera l'activité réellement en septembre sachant que les travaux se finissent au mois de juin. Le SMAG a le souhait de participer aussi au développement commercial. Il y a un réglage interne à faire à ce niveau mais il est clair qu'il y a un besoin d'un MICE developer pour remplir l'activité business.

Monsieur AEBISCHER émet sa crainte pour la légalité du recrutement sans avoir fait le DOB.

Monsieur ANTOINE explique qu'on a besoin d'anticipation et de gagner du temps.

Madame CACOUAULT ajoute que cela s'est déjà fait de prévoir une ouverture de poste

avant le vote du DOB.

Madame TEPPE-ROGUET demande la date du recrutement, s'il est urgent ou non.

Monsieur ANTOINE répond que dans l'idéal se serait pour le 1^{er} trimestre 2023.

Monsieur TANOUS se pose la question de savoir si le centre de convention n'a pas de service commercial à proprement parlé ?

Monsieur DE VIRY explique que pour le moment le centre de convention a des clients depuis des années, et il souhaite continuer comme ça. Ainsi le développement business se fera par l'office de tourisme. De son point de vue, cela ne paraît pas être une bonne idée. La 1^{ère} convention que Jean Marie LAURENT a préparé avec le directeur du SMAG va dans ce sens là, dans le sens d'un partage de la commercialisation, mais ce n'est pas cohérent. Alors si on veut avoir une vraie efficacité, il nous faut une équipe très pro avec un message unique et que le centre de convention soit là uniquement en tant que prestataire de service. Mais que la commercialisation soit concentré sur un seul pôle et que ce pôle soit l'Office de Tourisme.

Madame INCANDELA ajoute que l'on ne recrutera pas tant que la convention de partenariat ne sera pas signée.

Madame CACOUAULT demande si on recrute pour le centre de convention ?

Monsieur ANTOINE indique que le Mice sera là pour développer le business et qu'il concerne uniquement L'OT. Il ajoute que l'on est pas le porteur du poste pour le Centre de Convention, mais que l'on est porteur d'un poste pour une politique de l'OT qui a été déterminée dans le cadre du schéma du développement touristique qui est de développer le business d'affaires.

Monsieur LAURENT précise que les bases de ce recrutement sont établis sur :

- La promotion de l'ensemble de la destination du tourisme d'affaires. L'OT propose aux socio pro qui on un aspect affaires, de se regrouper au sein d'un club affaires ainsi, le Mice developper pourra travailler pour développer la promotion de ce club. (cela représente environ 70 socio pro.)
- Proratiser les apports de manière à ce que le centre de convention ne représente pas plus de 40% par exemple et que 60% du chiffre d'affaire généré aille dans la destination globale. Le centre de convention, lui, permet le déclenchement de l'opération.

Madame TEPPE-ROGUET conclue qu'il faut revoir la tournure de la phrase dans la délibération, car il y a une incompréhension.

Le Président modifie donc la phrase comme suit :

A la place de :

« Considérant le projet de partenariat avec le Centre de convention, il a été convenu de procéder à l'embauche d'un commercial(e) externe – Mice Developer courant janvier 2023, »

Il a été indiqué :

« Conformément aux engagements de développement du tourisme d'affaires mentionnés dans la convention triennale, et à la nécessité de répondre au schéma de développement touristique,

Il a été convenu de procéder à l'embauche d'un commercial(e) externe – Mice Developer pour le début de l'exercice 2023, afin de répondre à ces objectifs.

Cette embauche se justifiant d'autant plus, que dans le même temps, doit être conclue une convention triennale entre le SMAG et l'OT, donnant mission à ce dernier le développement commercial du Centre de Convention by Archparc.»

Au vu de cet exposé, le Comité de direction,

APPROUVE, à l'unanimité, le recrutement d'un commercial(e) externe- Mice developer à compter du 1^{er} janvier 2023.



MISE EN AVANT
DES PROJETS PHARES DE L'ANNEE 2022

1. MY BUSINESS EVENT 2022

1ère édition : 10 juin 2022

Partenariat entre l'OT et l'hôtel AC MARRIOTT, MY BUSINESS EVENT s'adresse aux organisateurs d'événements d'entreprises (Dirigeants, Responsable RH, Assistante de direction, Responsable Commercial...)



Chiffres clés :

- Budget: **4600 € HT**
- Nombre d'exposants : **19 (Partenaires socio-pros)**
- Nombre de visiteurs : **75**
- Nombre de sociétés représentées : **47**
- Questionnaire de satisfaction visiteurs: **95,35%** de satisfaction visiteur
- Plusieurs dossiers signés à la suite du salon



Edition 2023 – Vendredi 16 Juin

Au **Centre de Convention by Archparc**
En partenariat avec le **Club RH** pour le développement d'un événement commun et l'accroissement du nombre de visiteurs



Monsieur DE VIRY ajoute que l'ambiance était vraiment super et que le réseautage a très bien fonctionné.

2. COM LES PROS 2022 – 5^{ème} édition

Objectifs :

- Offre tourisme technique sur période creuse
- Promouvoir les savoir-faire de nos entreprises
- Afficher solidarité / problèmes recrutement
- Promouvoir certains de nos adhérents participant à CLP
- Tisser des liens avec les entreprises locales et leur proposer nos services (Tourisme d'affaire)
- Partenariat « Entreprise et Découverte »
- Présentation CLP aux Sommets du Tourisme

Chiffres clés

Budget

Initial : 12.500,00 € HT
Réalisé : 11.622,57 € HT

Nombre d'entreprises engagées :

3 territoires : 74
MDG : 26 CLUSES : 25 FAUCIGNY : 23

Nombre de visiteurs :

3 territoires : 1700
MDG : 708
Top 3 des visites : BAÏKO – FERME DE CORLY - SOMFY

Edition 2023 – Intégration CCPC

Ouverture aux entreprises du nouveau territoire de la Communauté de commune du pays de Cruseilles



PLAN MEDIA :

- Campagne d'affichage sur 2 semaines
- Campagne radio sur Virgin et Radio Mont Blanc sur 3 semaines
- Campagne réseaux sociaux pilotée par chaque OT
- 3 vidéos : Ferme de Corly, Pépinière, DVF Decolage
- X publiereportages
- Remontée Apidae : agenda

RETOMBÉES PRESSE

- 12 articles presse
- X interview radio
- X article dans magazine

RESEAUX SOCIAUX

- LinkedIn : 75 publications de partenaires
- Facebook : 28 publications de partenaires
- Instagram : 7 publications de partenaires



Madame ROGUET demande comment les entreprises sont trouvées ?

Monsieur LAURENT explique que c'est le service commercial qui les démarché, elles sont sélectionnées afin d'avoir une mosaïque d'activités.

Et il y a un triple impact : valorisation des équipes en interne, la dimension sociale et développer sa marque employeur.

C'est également une révélation pour les participants car il y a en effet beaucoup de métiers au sein d'une entreprise que l'on ne soupçonne pas.

Monsieur DE VIRY émet l'idée de développer des flyers (non datés) afin de pouvoir communiquer sur l'évènement plus facilement.

Monsieur LAURENT et Madame RAMAULLY répondent que cela peut être envisageable étant donné qu'une idée graphique a été créée pour plusieurs années avec la nouvelle agence de communication en charge du projet. L'idée serait de faire croître cet évènement et de développer les réseaux.

3. ROADBOOK

Mise en service d'un nouvel outil pour améliorer l'accueil client à l'office de tourisme
Personnalisation des échanges par l'envoi de recommandations personnalisées

Enjeux:

- Maîtrise et mise à jour de l'information touristique:
- Création de contenu et éditorialisation
- Mutation du métier de conseiller en séjour

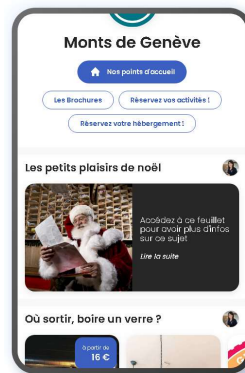
Perspectives 2023

Rédaction nouvelles thématiques

Ouverture au partenaires OT

Traduction des contenus en plusieurs langues avec Deepl

Mise en réseau du projet avec intégration de 6 autres OT de Haute-Savoie



Imprimer
Envoyer

Quitter

148 feuillets créés
1521 Roadbook créés
617 Roadbook envoyés



Monsieur DE VIRY exprime sa fierté sur le travail accompli par l'équipe de l'OT. Le projet pilote est une réussite. Une démarche avait été menée auprès du Département dans le but de faire financer cet outils auprès de tous les OT, cependant celle-ci n'a pas abouti. Cependant une dizaine d'OT ont quand même rejoint l'aventure dont 6 qui sont déjà en train de développer l'outil en suivant le modèle de l'Office de Tourisme des Monts de Genève.

Monsieur ANTOINE demande si aujourd'hui nous avons la capacité a avoir un feedback sur les 617 RoadBook envoyés et si il y a eu du business développé grâce au RoadBook .

Monsieur BARONNET renchérit en indiquant que cela serait intéressant d'avoir un feedback pour les entreprises promus à travers cet outils.

Madame RAMPON répond que c'est en effet a tester et que l'agence travaille sur beaucoup de développement de l'outils, cela pourra certainement être une demande de notre part.

Monsieur DE VIRY explique le travail énorme effectué en interne, cela simplifie beaucoup le travail des collaborateurs et peuvent ainsi promouvoir une offre personnalisée auprès du visiteur.

Madame CACOUAULT demande si l'objectif de cet outils est de permettre aux visiteurs d'être indépendant ou dans l'objectif qu'ils reviennent au sein de l'OT ?

Madame RAMPON acquiesce qu'en effet le client peut-être autonome selon son profil, les coordonnées de l'OT sont automatiquement intégrés aux informations envoyées permettant aux visiteurs de recontacter l'OT en cas de besoin.

Madame CACOUAULT se demande si les chargés d'accueil parlent les différentes langues qui sont proposées par le RoadBook ?

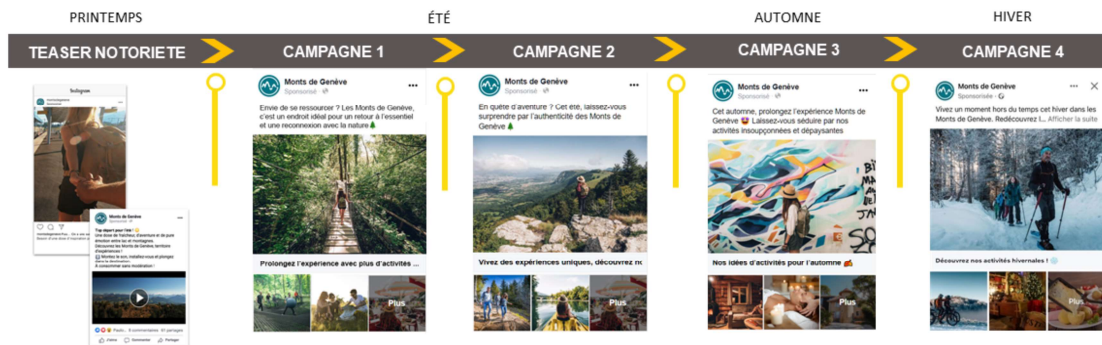
Madame RAMPON répond qu'effectivement les chargés d'accueil parlent plusieurs langues.

Monsieur DE VIRY tient à mettre en avant la plateforme ALENTOUR mise en place par SAVOIE MONT BLANC dans le but de permettre aux prestataires (hébergeurs, loisirs,...) d'avoir un outils digitalisé afin de mettre en avant leurs offres. C'est un outil simple et qui est connecté avec le RoadBook. C'est un programme qui nécessitera beaucoup de travail sur les années à venir.

4. CAMPAGNES DE COMMUNICATION

Visibilité de la destination en fil rouge à l'année.

Promotion d'1 campagne teaser et de 4 « bouquet d'offres » permettant de valoriser plus de partenaires vs 2021



+ de 20 partenaires mis en avant (digital et print)



5. INFLUENCE ET PRODUCTION DE CONTENU

Deux week-ends avec une famille lyonnaise influente sur les réseaux pour leur faire découvrir la destination, tester des activités et réaliser les contenus photos/vidéos qui seront utilisés dans les campagnes 2023.

ROSE & CABBAGE

Prénom : Margaux

Thèmes:
Outdoor / sport / famille

Réseaux sociaux
23 700 abonnés sur [Instagram](#)

Taux d'engagement: 1.60%

Audience:
25-34 ans / majoritairement française

Ville : Lyon



13 adhérents partenaires du projet



Monsieur BARONNET demande à quoi correspond le taux d'engagement 1,60%.

Madame RAMAULLY répond que cela correspond au nombre de personnes qui interagissent avec les publications sur les réseaux sociaux (j'aime / partage) . Le chiffre paraît faible mais un taux d'engagement à 1,6% est plutôt bon. Et nous sommes toujours en attente des résultats du week-end influenceurs de décembre.

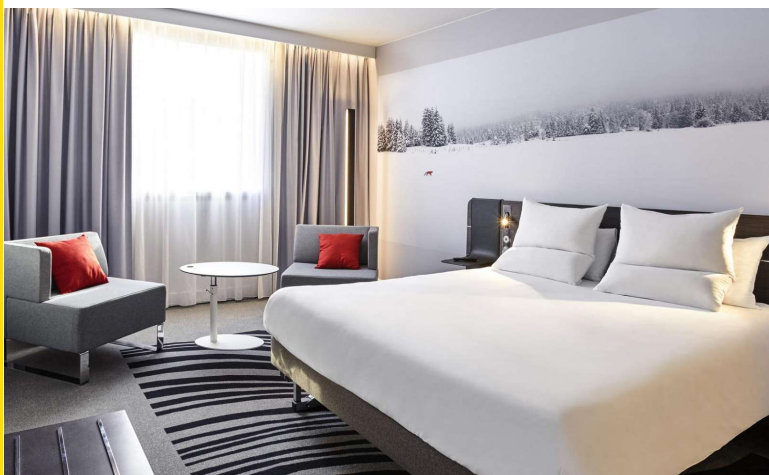


TAXE DE DE SEJOUR

2022

Annemasse
Agglomération
&
Communauté de
Communes du
Genevois





SOMMAIRE

TAXE DE SEJOUR

- Déclarations
- Recettes, Prévisions & Informations

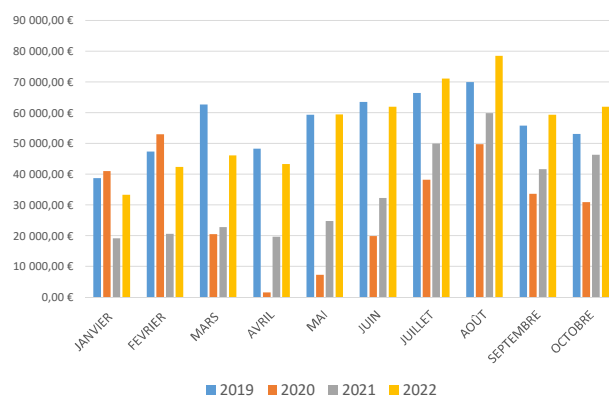


Déclarations Taxe de Séjour (au 09/12/2022)

Effectuées sur la plateforme taxe de séjour

	DECLARATIONS			
	2019	2020	2021	2022
JANVIER	38 643,02 €	41 006,58 €	19 067,34 €	33 282,30 €
FEVRIER	47 294,90 €	52 927,95 €	20 584,55 €	42 312,50 €
MARS	62 587,33 €	20 449,80 €	22 787,36 €	46 106,92 €
AVRIL	48 271,53 €	1 458,24 €	19 576,10 €	43 242,10 €
MAI	59 328,83 €	7 234,23 €	24 737,39 €	59 366,73 €
JUIN	63 396,70 €	19 857,94 €	32 182,19 €	61 835,64 €
JUILLET	66 356,96 €	38 178,62 €	49 911,74 €	70 992,84 €
AOÛT	69 889,99 €	49 690,82 €	59 783,08 €	78 459,03 €
SEPTEMBRE	55 766,21 €	33 608,44 €	41 623,21 €	59 270,32 €
OCTOBRE	53 034,64 €	30 845,85 €	46 266,32 €	61 866,30 €
NOVEMBRE	45 108,73 €	18 652,91 €	40 578,13 €	35 059,80 €
DÉCEMBRE	50 626,13 €	20 226,47 €	39 186,38 €	
TOTAL	660 304,97 €	334 137,85 €	416 283,79 €	591 794,48 €

EVOLUTION					
Evolution entre 2019 et 2020		Evolution entre 2020 et 2021		Evolution entre 2021 et 2022	
2 363,56 €	6,12%	-21 939,24 €	-53,50%	14 214,96 €	74,55%
5 633,05 €	11,91%	-32 343,40 €	-61,11%	21 727,95 €	105,55%
-42 137,53 €	-67,33%	2 337,56 €	11,43%	23 319,56 €	102,34%
-46 813,29 €	-96,98%	18 117,86 €	1242,45%	23 666,00 €	120,89%
-52 094,60 €	-87,81%	17 503,16 €	241,95%	34 629,34 €	139,99%
-43 538,76 €	-68,68%	12 324,25 €	62,06%	29 653,45 €	92,14%
-28 178,34 €	-42,46%	11 733,12 €	30,73%	21 081,10 €	42,24%
-20 199,17 €	-28,90%	10 092,26 €	20,31%	18 675,95 €	31,24%
-22 157,77 €	-39,73%	8 014,77 €	23,85%	17 647,11 €	42,40%
-22 188,79 €	-41,84%	15 420,47 €	49,99%	15 599,98 €	33,72%
-26 455,82 €	-58,65%	21 925,22 €	117,54%		
-30 399,66 €	-60,05%	18 959,91 €	93,74%		



Les locuteurs doivent déclarer tous les mois le nombre de nuitées effectuées dans leur établissement.

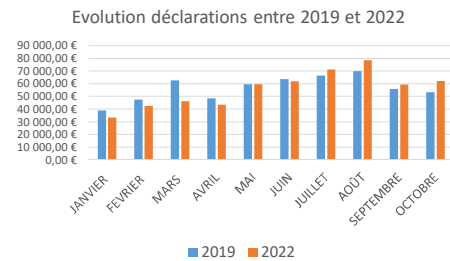
* Certains chiffres sont amenés à évoluer car il faut tenir compte des déclarations manquantes



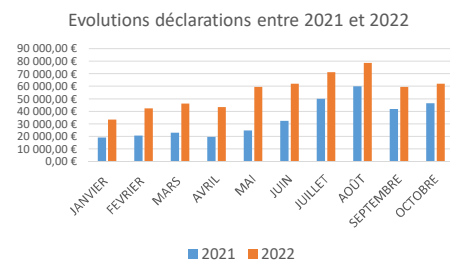
Déclarations Taxe de Séjour (au 09/12/2022)

Effectuées sur la plateforme taxe de séjour

	2019	2022	Evolution entre 2019 et 2022	
JANVIER	38 643,02 €	33 282,30 €	-5 360,72 €	-13,87%
FEVRIER	47 294,90 €	42 312,50 €	-4 982,40 €	-10,53%
MARS	62 587,33 €	46 106,92 €	-16 480,41 €	-26,33%
AVRIL	48 271,53 €	43 242,10 €	-5 029,43 €	-10,42%
MAI	59 328,83 €	59 366,73 €	37,90 €	0,06%
JUIN	63 396,70 €	61 835,64 €	-1 561,06 €	-2,46%
JUILLET	66 356,96 €	70 992,84 €	4 635,88 €	6,99%
AOÛT	69 889,99 €	78 459,03 €	8 569,04 €	12,26%
SEPTEMBRE	55 766,21 €	59 270,32 €	3 504,11 €	6,28%
OCTOBRE	53 034,64 €	61 866,30 €	8 831,66 €	16,65%
NOVEMBRE	45 108,73 €	35 059,80 €	-10 048,93 €	-22,28%
DÉCEMBRE	50 626,13 €			
TOTAL	660 304,97 €	591 794,48 €		



	2021	2022	Evolution entre 2021 et 2022	
JANVIER	19 067,34 €	33 282,30 €	14 214,96 €	74,55%
FEVRIER	20 584,55 €	42 312,50 €	21 727,95 €	105,55%
MARS	22 787,36 €	46 106,92 €	23 319,56 €	102,34%
AVRIL	19 576,10 €	43 242,10 €	23 666,00 €	120,89%
MAI	24 737,39 €	59 366,73 €	34 629,34 €	139,99%
JUIN	32 182,19 €	61 835,64 €	29 653,45 €	92,14%
JUILLET	49 911,74 €	70 992,84 €	21 081,10 €	42,24%
AOÛT	59 783,08 €	78 459,03 €	18 675,95 €	31,24%
SEPTEMBRE	41 623,21 €	59 270,32 €	17 647,11 €	42,40%
OCTOBRE	46 266,32 €	61 866,30 €	15 599,98 €	33,72%
NOVEMBRE	40 578,13 €	35 059,80 €	-5 518,33 €	-0,14%
DÉCEMBRE	39 186,38 €			
TOTAL	416 283,79 €	591 794,48 €		



Monsieur ANTOINE se questionne sur le mois de novembre qui est nettement inférieur aux autres mois.

Monsieur DE VIRY ajoute que le taux de remplissage d'hôtel n'a pas retrouvé le niveau d'avant covid. Car même si la taxe de séjour a augmenté, le taux d'occupation n'est pas bon. La situation reste tendu.

Monsieur BARONNET complète en indiquant que l'offre hotelière s'est étoffée.

Monsieur DE VIRY ajoute que le rôle du futur MICE va être important pour remplir les hôtels.

Recettes Taxe de Séjour (au 09/12/2022)

& informations importantes

REEL PERCU TS 2022 (TS+ Opérateurs Numériques AA)	483 152,42 €
Montant de 2021 perçu en 2022 (TS AA+CCG DEC 2021)	12 236,08 €
TOTAL REEL PERCU EN 2022 (trésorerie)	495 388,50 €

RESTE A PERCEVOIR (montants titrés en attente d'être reversés sur le compte de l'OT)	180 120,01 €
---	---------------------

Total des montants titrés par TP non réglés	37 338,88 €
---	-------------

Recettes TS: 675 508,51€

Prévisions TS à venir pour décembre: 30 000€

Prévisions ON à venir: 60 000€

Infos Redevables:

- Appart City (Annemasse + Gaillard) : un plan de sauvegarde a été adopté le 14/09/2021 qui fixe le paiement des dettes antérieures au 14/04/2021 sur 10 ans dont le montant restant à payer représente 37 338,88 €.

Infos Hébergements:

- Geneva Résidence fermé de avril à août inclus suite incident
- Hôtel concorde (Erciyes) fermé depuis avril suite incendie
- Fermeture Hôtel Soli début octobre 2022 (T3 2022 reste à reverser)

Infos Reversements:

- Reversements du 4^{ème} trimestre 2022 : à partir de janvier 2023
- Reversement des opérateurs numériques aura lieu à partir de fin décembre 2022





BILAN FINANCIER

2022

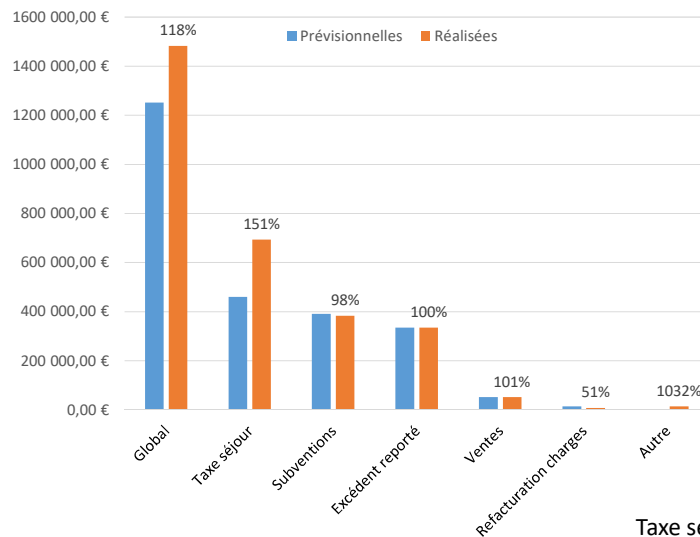


SUIVI BUDGET au 16/12/2022

Trésorerie au 16/12/2022 : 259 180,08 €

Recettes de fonctionnement :

Avancement : 118,47 %



Chapitre ou Compte	Budgetisé	Réalisé	
		Montant	%
Fonctionnement - Recette	1 251 294,00 €	1 482 437,75 €	118,47%
002 - Résultat d'exploitation reporté (excédent ou déficit)	334 583,00 €	334 583,00 €	100,00%
002 - Résultat d'exploitation reporté (excédent ou déficit)	334 583,00 €	334 583,00 €	100,00%
70 - Ventes de produits fabriqués, prestation de services, marchandises	51 111,00 €	51 395,08 €	100,56%
706 - Prestations de services	42 611,00 €	31 408,33 €	73,71%
707 - Ventes de marchandises	8 500,00 €	10 988,75 €	235,14%
74 - Subventions d'exploitation	390 500,00 €	382 666,64 €	97,99%
74 - Subventions d'exploitation	390 500,00 €	382 666,64 €	97,99%
75 - Autres produits de gestion courante	475 100,00 €	713 793,03 €	150,24%
752 - Revenus des immeubles non affectés à des activités prof.	13 800,00 €	7 058,25 €	51,13%
753 - Reversement taxe de séjour	480 000,00 €	693 316,85 €	150,72%
7588 - Autres	1 300,00 €	13 420,13 €	1 032,32%

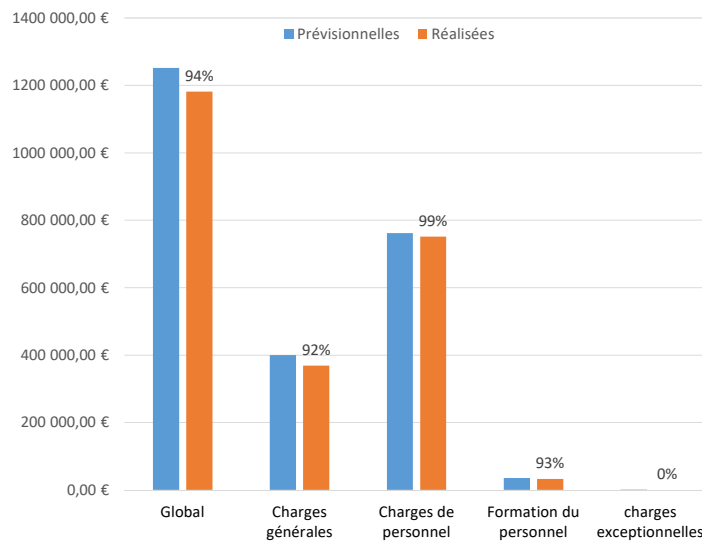
Taxe séjour : +50% (+233 215 €) par rapport au BP

(Nota : Reversement TS opérateurs numériques décembre non inclus)



SUIVI BUDGET au 16/12/2022

Dépenses de fonctionnement :

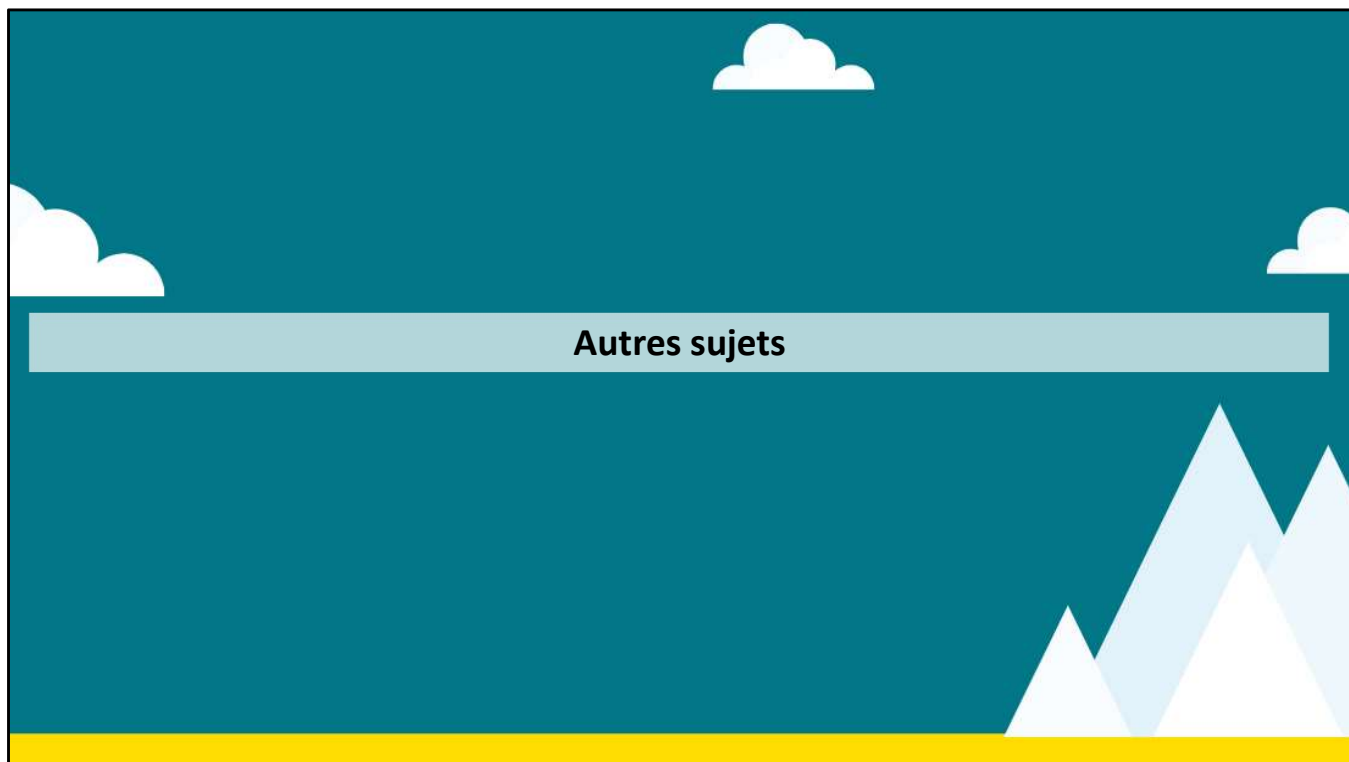


Avancement : 94,38 %

Chapitre	Budgétisé	Réalisé	
		Montant	%
Fonctionnement - Dépense	1 251 294,00 €	1 180 920,03 €	94,38%
011 - Charges à caractère général	399 695,00 €	368 845,65 €	92,28%
012 - Charges de personnel et frais assimilés	761 299,00 €	751 515,01 €	98,71%
022 - Dépenses imprévues (fonctionnement)	0,00 €	0,00 €	0,00%
023 - Virement à la section d'investissement	27 000,00 €	0,00 €	0,00%
042 - Opérations d'ordre de transfert entre section	27 800,00 €	27 844,25 €	100,16%
65 - Autres charges de gestion courante	35 000,00 €	32 715,12 €	93,47%
67 - Charges exceptionnelles	500,00 €	0,00 €	0,00%

BILAN

Budget non utilisé :
70 373,97 € (5%)
 +
 Recettes exceptionnelles Taxe de séjour
233 215 € (+50%)
 =
Excédent prévisionnel
(hors TS opérateur numérique et autres recettes exceptionnelles) :
301 517,72 €



Point Tour de France 2023 :

Madame INCANDELA explique que Annemasse accueillera l'étape du Tour de France.

Vendredi 16 décembre a eu lieu la 1^{ère} réunion comité pilotage pour présenter les enjeux de l'évènement.

Le comité de direction va recevoir une présentation par mail avec des éléments plus factuels.

Pour l'étape du tour pour les cyclistes amateurs on estime 16 000 coureurs.

Le lieu identifié pour accueillir cette étape avec un départ au niveau du stade Henry JEANTET.

Puis le 15 juillet : le départ des coureurs pro avec 300 coureurs plus toutes les équipes logistiques, les routes seront également privatisées.

Monsieur ANTOINE salut l'anticipation et la réactivité de Carole. L'impact économique est évalué à 6 millions d'euros.

Madame TEPPE-ROGUET rappelle qu'en 2027 il y aura le championnat du monde de cyclisme.

Monsieur ANTOINE exprime qu'il est dommage que le téléphérique soit fermé pour l'occasion.



Fin de séance 20h20