

# Une convention pour développer le camping

À la suite de l'approbation à l'unanimité du Conseil municipal du 12 avril, la société Frery a été retenue comme gestionnaire du camping via une convention d'occupation du domaine public. Cette entreprise, qui revendique quatre-vingts ans d'expérience, se présente comme compétente pour répondre aux problèmes des collectivités quant à la gestion courante de leurs marchés de plein-vent, leurs halles alimentaires, leurs manifestations exceptionnelles, leurs terrains de camping ou pour étudier et participer au financement et au développement d'équipements liés à ces activités.

## Label et projets

Mercredi, cette convention a été signée officiellement entre Lydie Demené, maire de la commune, et Gérard Yvernault, président de la société. La présence de Christian Branger, conseiller départemental, a renforcé le côté officiel de cet engagement. L'entreprise propose, après concertation, des conditions tarifaires arrêtées à 50 000 euros TTC par an pendant douze ans pour la redevance, à 9 600 euros TTC par an pour la location du logement du gardien dans le parc



**Christian Branger, conseiller départemental, s'est joint aux élus pour la signature officielle de la convention camping.** PHOTO F. D.

résidentiel de loisir en tenant compte de l'indice de révision d'un loyer (base quatrième trimestre 2017: 126,82 €) et une redevance variable supplémentaire à hauteur de 35 % du chiffre d'affaires supérieur à 480 000 euros hors taxes.

« Il s'agit de développer le camping, tant par le côté touristique que par le côté infrastructure, et de récupérer le loyer afin de grossir le budget de la commune. Avant, les recettes étaient réservées

uniquement au budget du camping », précise Lydie Demené.

Lars Beckers assure, quant à lui, la continuité de l'emploi du personnel local et des saisonniers. « Nous allons développer un label touristique avec l'utilisation du vélo tourisme. Nous allons réhabiliter les bâtiments et les aires de jeux, travailler avec les tour-opérateurs, développer le service client et, enfin, créer un partenariat avec les commerces locaux », explique-t-il.

**Frédéric Delcourt**