



## ***ANTENNE DES BOUCHES DU RHÔNE, DE LA CORSE ET DU VAR***

### ***Compte-rendu de notre réunion annuelle***

tenue le Jeudi 14 mai 2015 sur notre terrain de Bormes-Cabasson à partir de 11h

Quinze adhérents seulement étaient présents autour de la table d'apéritif dressée par notre Délégué de Terrain de Cabasson et son épouse.

Si on considère que sur ces quinze présents, on comptait six délégués officiels et leur conjoint, ce sont trois CU « de base » qui ont participé à cette réunion.

Cet état de fait est vraiment dommageable : la réunion annuelle de l'antenne est un temps fort de la vie du GCU, fondée, on le rappelle, sur la participation de tous ses adhérents. Elle permet à chacun de s'exprimer sur le fonctionnement de notre association, non seulement à partir des thèmes de réflexion proposés par le CA, mais aussi sur tout sujet évoqué librement lors de la réunion.

Les absents ont donc raté un grand moment d'échange. On espère que l'année 2016 nous trouvera plus nombreux.

A la décharge de certains, toutefois, je n'ai effectué la mise à jour de mes mèls qu'aujourd'hui 20 mai. Je dispose maintenant de 406 adresses électroniques.

Voici maintenant un compte-rendu synthétique de la discussion.

#### **1. Questions diverses**

- 1.1. Le courrier adressé par notre Présidente Claire Bazin à tous les adhérents a porté ses fruits : nous avons eu trois candidatures pour le poste de Délégué de Terrain de Bormes-la-Favière, et un candidat a été finalement retenu. Sa nomination officielle sera bientôt prononcée par le CA, qui se chargera de la faire connaître. Cela est une excellente nouvelle, notamment pour Louis Ducournau, qui se voit ainsi déchargé de la responsabilité d'un terrain, et qui va pouvoir désormais se consacrer uniquement aux deux « petits » terrains de Cavalaire, la Paradou et Les Oliviers
- 1.2. Aucun travail de promotion, autre que celui de la réponse aux demandes d'information adressées au Correspondant Territorial, n'a été mené cette année. De l'avis général de l'assemblée, les actions traditionnelles, conduites à partir du dépôt de documents dans

les lieux susceptibles d'accueillir des adhérents potentiels, n'ont que très peu d'efficacité, même s'il est toujours difficile de mesurer concrètement leur impact. Trois propositions ont alors été avancées :

- 1.2.1. le CT continuera à envoyer par courriel aux adhérents de l'antenne la documentation numérique dont il dispose, à charge pour les destinataires de cet envoi de le faire suivre aux personnes de leur entourage susceptibles d'être intéressées par le GCU. Un envoi suivra directement celui-ci.
  - 1.2.2. la promotion nationale du GCU doit, outre ses partenaires habituels (MAIF et MGEN), cibler l'ensemble des partenaires mutualistes potentiels.
  - 1.2.3. dans le droit fil de la première question proposée par le CA sur l'accessibilité du GCU à toute personne partageant ses valeurs, l'idée a été émise d'une campagne nationale de promotion radio, via les ondes de *France-Inter* (écoutée par 11% de Français, et, notamment, par la tranche de public sans doute la mieux à même de partager ces valeurs).
  - 1.2.4. dans ses terrains peu fréquentés, le GCU pourrait proposer aux établissements d'hôtellerie de plein-air limitrophes des actions de partenariat.
  - 1.2.5. rendez-vous a été pris avec *La Maison des associations*, à Marseille, qui organise chaque année (en **2015**, ce sera le **6 septembre**) un **Forum des associations, appelé Vivacité, dans les jardins du Parc Borély**. Pour la première fois, donc, le GCU y tiendra un stand : vous êtes cordialement invités à venir donner un coup de main ce jour-là.
- 1.3. Un point est soulevé par les nombreux délégués de terrain présents : celui de l'arrivée et du départ des caravanes des campeurs, lesquels doivent absolument être présents dans ces occasions. Un rappel pourrait être fait dans la revue et la newsletter.

## 2. Discussion autour des thèmes proposés par le CA en vue de la journée *Forum du rassemblement 2015 à Sarzeau*

### 2.1. *Gestion du patrimoine : quelle évolution ? doit-on conserver tous les terrains ?*

Cette question en soulève évidemment d'autres, nombreuses :

- 2.1.1. Le GCU a-t-il vraiment besoin de vendre ? On connaît les difficultés financières actuelles, mais n'y a-t-il pas d'autres moyens de parvenir à l'équilibre ?
  - 2.1.1.1. Réduction de certaines dépenses ? Lesquelles ?
  - 2.1.1.2. Augmentation prévisible des recettes avec l'accueil de nouveaux adhérents, dans le cas où le GCU s'ouvrirait à tous ?

## 2.1.2. Un patrimoine considérable

2.1.2.1. Le « poids » du GCU repose sur le nombre de ses adhérents (nous sommes la plus importante organisation de camping en Europe) et sur son patrimoine. On se souvient de l'évocation par Jean-Louis Chevallier de ses discussions avec la CASDEN pour l'achat du terrain de Cavalaire : nos interlocuteurs avaient été très favorablement impressionnés par l'importance de nos propriétés foncières.

2.1.2.2. Les plus anciens (et même les autres, qui se tiennent informés de la vie du GCU, solide gaillard de 78 ans) se souviennent que nombre de nos terrains ont été achetés grâce la participation financière des adhérents. Les terrains du GCU sont comme un bien de famille, à la cession desquels on doit réfléchir avec circonspection.

2.1.2.3. Le sage Louis Ducournau rappelle enfin cet adage bas-alpin (et que ceux qui ont quelque rapport avec le monde paysan ne viennent pas dire le contraire) : *Une terre ne se vend pas. Elle s'achète.*

## 2.1.3. La rentabilité des terrains susceptibles d'être vendus. Quelques éléments de contextualisation :

2.1.3.1. Le fonctionnement du GCU est fondé sur la mutualisation : les bénéfices générés par certains grands terrains peuvent ainsi nous permettre de conserver de petits terrains dans des coins tranquilles, où séjournent seulement quelques adhérents.

2.1.3.2. La rentabilité d'un terrain ne peut être établie que sur une période longue (dix à quinze ans), qui permette de prendre en compte l'amortissement des dépenses engagées (exemple : cette année, Cavalaire - Le Paradou est déficitaire, au vu des 50000 euros dépensés pour la réfection de ses voies de circulation)

2.1.3.3. Pour augmenter la rentabilité de certains terrains déficitaires, il faudrait songer à un rééquilibrage de la répartition des activités culturelles et sportives : pourquoi proposer à la fois des stages cyclotourisme et tennis, comme à Saint-Jean-en-Royans, terrain par ailleurs équipé d'une piscine, alors que des terrains comme Vic-sur-Cère, pourtant idéalement situés, sont particulièrement adaptés à la pratique de la randonnée à deux roues ?

2.1.3.4. Des partenariats avec les municipalités, associations ou clubs locaux pourraient également être envisagés, de même que l'accueil des scolaires pendant les périodes peu fréquentées par les adhérents

## 2.1.4. Eléments de conclusion. Dans le cas où la vente de certains terrains serait finalement jugée nécessaire, quelques principes à observer :

2.1.4.1. Ne pas vendre dans des régions où l'offre GCU est minime, comme dans le Nord-Est. Dans ces régions, au contraire, il conviendrait de chercher à acquérir d'autres terrains.

2.1.4.2. La question de la vente d'un terrain doit être posée **au cas par cas, et à tous les adhérents**, qui seraient consultés soit via la revue soit via notre site Internet, dont l'interactivité est amenée à se développer.

***2.2. Dès lors qu'un adhérent potentiel approuve nos valeurs humaines de laïcité, de solidarité et de convivialité et accepte notre conception du camping basée sur le bénévolat et la gestion participative, le GCU ne doit-il pas s'ouvrir à tous ?***

L'assemblée est tout à fait favorable à cette évolution, et l'argument consistant à évoquer *le déficit d'esprit GCU* chez les adhérents non historiquement éligibles ne tient pas : de tels adhérents seraient

- soit déçus par le mode de fonctionnement de l'association, et ne renouvelleraient pas leur carte l'année suivante
- soit signalés à Paris par le biais des rapports de conflit, et se verraient sanctionnés, voire même exclus

**Le principe de l'adhésion possible pour tous est donc parfaitement recevable**, à condition que soient mises en place certaines règles :

2.2.1. Chaque adhésion doit être l'occasion pour le futur CU de signer un engagement à respecter les valeurs et les principes de fonctionnement de notre association.

2.2.2. Dans le cas où cette résolution serait adoptée, c'est tout un chacun qui pourrait adhérer sur n'importe quel de nos terrains. A ce propos, l'assemblée s'étonne que l'adhésion sur les terrains de la Grande Bleue soit à nouveau possible, alors que cette pratique avait engendré des dérives tout à fait regrettables par le passé (rappelons-nous les marchands de beignets de Cavalaire !). On propose donc de supprimer cette possibilité d'adhésion sur les terrains, soit totalement, soit partiellement :

- dans l'espace : on exclurait comme auparavant les terrains très fréquentés, notamment ceux de la Côte d'azur
- dans le temps : l'adhésion sur les terrains ne serait possible qu'en basse saison, par exemple avant le 21 juin et après le 21 août.

2.2.3. Autre dérive possiblement engendrée par cette nouvelle disposition : on pourrait adhérer sur un terrain, déposer sa caravane en garage mort à un tarif défiant toute concurrence, y compris celle des gardiennages environnants, et embrayer sur un séjour sur emplacement non réservable mais soigneusement choisi. L'exemple de Bormes-la-Favière est à ce propos éclairant : au 15 mai 2015, on compte déjà pas moins de 15 caravanes installées sur des emplacements... pairs. *Bizarre... vous avez dit bizarre ? Comme c'est bizarre...* Pour pallier cette difficulté, on propose que le garage mort ne soit possible que sur des emplacements de parking.

2.2.4. Autre suggestion émise : rétablir le forfait week-ends ou deux jours par semaine.

L'ordre du jour étant épuisé, nous nous sommes tous donné rendez-vous à la prochaine, c'est-à-dire, si vous avez bien tout lu, **le dimanche 6 septembre au Parc Borély à Marseille.**

Bon été à tous !

Pierre SARGES  
CT des Bouches-du-Rhône, de la Corse et du Var  
[sargesp@gmail.com](mailto:sargesp@gmail.com)  
06 60 69 14 44