



**EXTRAIT DU REGISTRE
DES DELIBERATIONS
DU BUREAU**

L'an deux mille vingt-cinq, le Jeudi 27 Novembre à dix-sept heures trente, le Bureau communautaire de la Communauté de Communes Bazois Loire Morvan, régulièrement convoqué, s'est réuni à la salle de réunion du site administratif de Cercy-la-Tour sous la Présidence de Serge CAILLOT, Président.

Présents :

Antoine-Audoine MAGGIAR, Annick BERTRAND, Didier BOURLON, Serge DUCREUZOT, David BONGARD, Michel MARIE, Serge CAILLOT, Michel MULOT, Dominique STRIESKA, Jean-Christophe SAVE, Pierre TISSIER-MARLOT

Absents excusés : Jean-Paul LAMBOURG, Marie-Claire RANVIER

Étaient également présents : Maëlle GRANGEON, DGS.

Secrétaire de séance : Michel MULOT

Nombre de membres :

- Afférents au bureau communautaire : 13
- Présents : 11
- Procurations : 0
- Qui ont pris part à la délibération : 11

Envoyé en préfecture le 12/12/2025
Reçu en préfecture le 12/12/2025
Publié le
ID : 058-200067882-20251127-2025_BU_140-DE



Tourisme

Taux de marge pour les produits en achat-revente

N° 2025-BU-140

M. Didier BOURLON, Vice-Président en charge du tourisme, explique que, dans le cadre de sa stratégie de développement de la boutique, l'Office de tourisme doit définir les grands principes de sa politique tarifaire.

Avant d'introduire un nouveau produit à la vente, une étude de marché est réalisée pour déterminer le meilleur prix en fonction de l'offre et du public cible. Les tarifs pratiqués dans des structures comparables pour le même type de produits sont analysés afin de proposer un tarif juste pour l'Office de tourisme et qui reste attractif pour le visiteur.

Autant que faire se peut, il est proposé de doubler le prix d'achat unitaire pour faire un bénéfice de 50%. Par exemple pour un article payé 3€ serait vendu à 6€.

Pour les petits objets type porte-clés, magnets, etc... ce principe est en général facile à respecter. Pour certains produits qui sont à la base, plus onéreux, et/ou fabriqués en France, ce principe ne peut pas toujours être suivi, le prix de vente serait excessif par rapport aux prix pratiqués ailleurs. L'arbitrage se fait au cas par cas.

Pour rappel, en termes de dépôt-vente, le principe qui a été adopté est d'appliquer 20% de taux de commission.

.../...

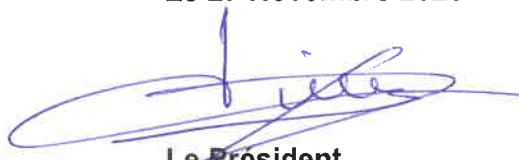
Après en avoir, le bureau communautaire, à l'unanimité, approuve le principe de doublement pour faire 50% de bénéfice pour les produits en achat revente pour la régie boutique de l'Office de tourisme à l'exception des produits déjà onéreux ou fabriqué en France (arbitrage au cas par cas).

**Le Secrétaire de Séance,
Michel MULOT.**



**Pour copie certifiée conforme,
Fait à Moulins-Engilbert,
Le 27 Novembre 2025**

**Le Président,
Serge CAILLOT.**



Envoyé en préfecture le 12/12/2025

Reçu en préfecture le 12/12/2025

Publié le

ID : 058-200067882-20251127-2025_BU_140-DE

