

AFFICHÉ
LE : 29/09/2026



Version
expurgée

RAPPORT ANNUEL D'ACTIVITE 2025



DELEGATION DE L'EXPLOITATION DES MARCHÉS PUBLICS
D'APPROVISIONNEMENT DE LA VILLE D'OZOIR-LA-FERRIÈRE

ARTICLE L 1411 - 3 DU CODE GENERAL DES COLLECTIVITES TERRITORIALES



I. Introduction

- 1. Présentation générale du délégataire**
- 2. Périmètre du contrat**
- 3. marchés concernés**
- 4. Période couverte**
- 5. Faits marquants de l'année écoulée**
- 6. Synthèse de l'évolution du service**

REÇU EN PREFECTURE

le 29/09/2026

Application agréée E-legalite.com

99_DE-077-2177 035 03-2 026 0924-DELIB_89_26

Présentation générale du délégataire

La SEMACO, entreprise familiale forte de plusieurs générations d'expérience, se positionne en tant qu'acteur incontournable dans la gestion des marchés forains, alimentaires, et des foires tant en France qu'à l'étranger. Depuis sa fondation, l'entreprise s'est distinguée par son expertise dans la conception, la réalisation et l'exploitation de marchés et d'espaces commerciaux conviviaux, en apportant des solutions complètes et innovantes pour répondre aux besoins de ces secteurs en constante évolution.

Avec plus de 60 ans de gestion réussie, La SEMACO, sous la direction de Roland Bensidoun et de ses fils Pascal et Sébastien, a su adapter son savoir-faire ancestral aux défis contemporains tout en continuant à étendre son influence à l'international. En témoigne l'exportation réussie du concept de « French Markets" aux Etats-Unis depuis 1996, notamment à New York, Chicago et dans l'Illinois, où il rencontre un vif succès.

En tant que concessionnaire majeur de la ville de Paris et de sa banlieue, le groupe gère actuellement une centaine de marchés. Conscient de l'évolution des habitudes de consommation et des attentes des citoyens, notre groupe s'attache à moderniser les infrastructures tout en préservant l'identité des marchés traditionnels.

Expertise et capacité opérationnelle

La SEMACO se distingue non seulement par son savoir-faire dans la gestion des marchés, mais aussi par sa maîtrise complète des processus de fabrication et d'installation des équipements essentiels à leur bon fonctionnement. Parmi ces compétences, on note :

- **La fabrication des douilles** : fabriquées dans nos propres ateliers, ces douilles moulées en fonte d'aluminium sont insérées dans les trottoirs des villes pour une installation fiable et durable.
- **La fabrication des barnums** : nos structures solides, composées de pignons, pannes et intermédiaires, sont montées dans nos ateliers par des professionnels qualifiés, garantissant robustesse et longévité.
- **La fabrication des bâches** : conçues pour résister aux intempéries et aux manipulations répétées, ces bâches sont fabriquées en interne avec des matériaux soigneusement sélectionnés.

Forte de cette expertise, La SEMACO est en mesure de répondre efficacement aux exigences techniques et opérationnelles des marchés modernes, en assurant une mise en place rapide et sécurisée de ces installations sur Paris et dans d'autres villes sous sa responsabilité.

Raison sociale, siège social, représentants légaux, coordonnées principales

Gérant : Rolland BENSIDOUN

Direction générale : Sébastien BENSIDOUN

Direction Exécutive : Arnaud BOCHURBERG

Direction Administrative et financière : Philippe CHAUVEAU

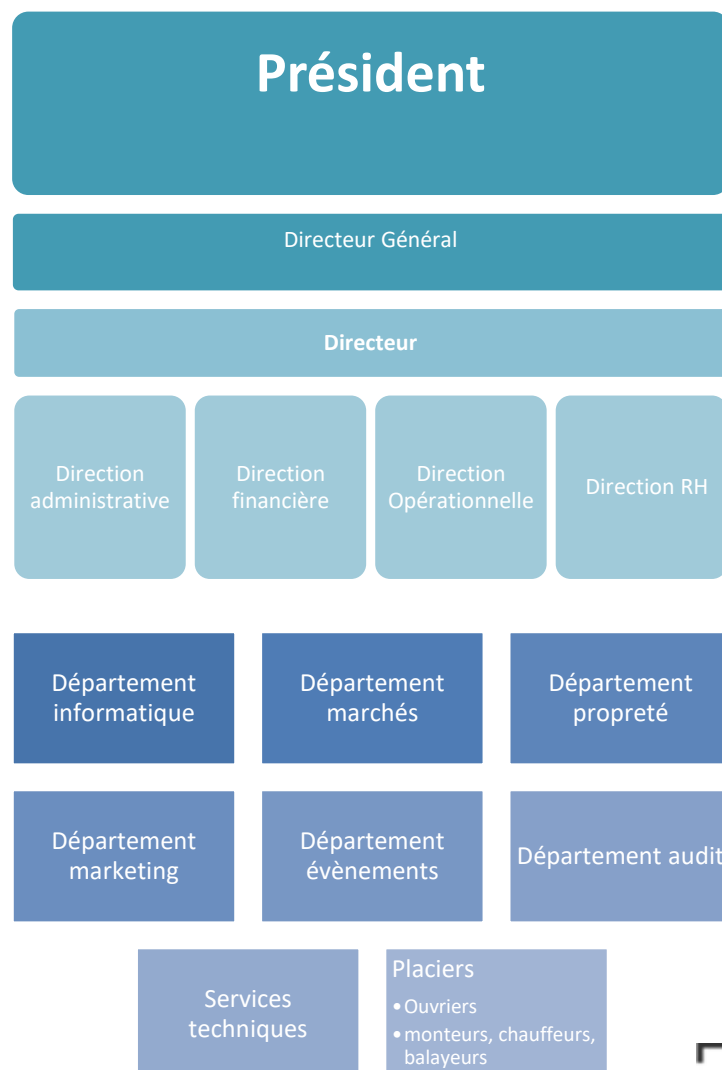
Direction Opérationnelle : Marc ABITBOL

Coordonnées :

Adresse : 72 bd des corneilles 94100 Saint Maur

Tel : 01 48 85 93 30

Mail : secretariat@groupebensidoun.com



Périmètre du contrat

○ Les CARACTERISTIQUES ESSENTIELLES de la DELEGATION

① Nature du service

Délégation de service public d'exploitation du service public du marché d'OZOIR-LA-FERRIERE.

② Autorité délégante

Ville D'OZOIR-LA-FERRIERE

④ Objet et étendue de la délégation

Gérer et exploiter les marchés d'approvisionnement de la Ville D'OZOIR-LA-FERRIERE.

⑤ Type de service

Commercial

⑥ Nature et date de prise d'effet et durée du contrat

La durée du contrat est de 5 ans, à savoir du 1 janvier 2024 au 31 décembre 2028.

○ LES CARACTERISTIQUES INTRINSEQUES DU SERVICE

Les services fournis

- Installation et placement des commerçants, conformément au plan définissant les espaces affermés.
- Perception auprès des commerçants les droits et redevances en appliquant la tarification arrêtée par la ville d'Ozoir-la-Ferrière.
- Organisation de campagnes publicitaires, de promotions et d'animations commerciales en accord avec les représentants des commerçants et la municipalité.
- Participation aux réunions organisées par la ville pour la mise en place des actions publicitaires et commissions des marchés. Contribution à l'élaboration des stratégies de redynamisation et/ou développement des marchés, afin de renforcer l'attractivité.
- Montage, démontage et entretien des barnums type parisien, mis à disposition.
- Faire respecter le règlement des marchés tant auprès des commerçants que des usagers.
- Mise en place de la facturation par facturière informatique système Pidion.
- Entretien et maintenance de la halle du marché.
- Poursuivre l'aménagement du marché en embellissant l'espace de convivialité qui représente un élément d'attractivité très important pour la vie et le dynamisme du marché. Cet esprit « village » qu'entretient cet espace de convivialité est à soigner car il représente un levier important pour développer le vivre ensemble.



Marchés concernés

Marchés inclus dans la concession, localisation, jours d'exploitation

Les marchés d'approvisionnement se tiennent chaque semaine :
les mercredis et samedis

Periode couverte

Le présent rapport porte sur la période de l'exercice civil, comprise entre le 1er janvier et le 31 décembre 2025. Il retrace l'ensemble des éléments relatifs à l'exécution du service sur cette période, tant sur le plan opérationnel, administratif, financier que réglementaire.

Conformément aux dispositions contractuelles et aux usages en matière de suivi de délégation de service public, le rapport est remis à la collectivité au plus tard le **1er juin 2026**. Cette échéance permet une analyse complète et consolidée de l'exercice écoulé, ainsi qu'une présentation structurée des résultats, des actions menées et des éléments de suivi nécessaires à l'appréciation de la bonne exécution du contrat.

Synthèse de l'évolution du service

Le marché d'Ozoir-la-Ferrière est un marché de centre-ville qui se tient deux fois par semaine, le mercredi et le samedi. Il bénéficie d'une belle halle, bien identifiée par les habitants, et d'un fonctionnement globalement satisfaisant, avec une différence assez nette entre les deux séances.

Le samedi constitue le temps fort du marché. C'est une séance très attractive, vivante, fréquentée, où le marché remplit pleinement son rôle commercial mais aussi social. Le mercredi, en revanche, connaît un essoufflement plus marqué, principalement en raison d'un flux de clientèle plus limité. Cette situation s'explique en partie par le profil des habitants : dans une commune où le coût du logement est important, beaucoup de couples sont actifs et travaillent en semaine, ce qui réduit naturellement la disponibilité pour venir au marché le mercredi matin.

Une belle halle avec une offre qualitative

Le marché d'Ozoir-la-Ferrière dispose d'une halle agréable et qualitative. C'est un marché bien tenu, avec des commerçants sérieux, assidus et globalement fidèles.

L'offre alimentaire est diversifiée et de bon niveau. On y retrouve notamment un commerce de produits portugais, ce qui répond à la présence d'une importante communauté portugaise autour du marché. Cette activité est bien adaptée à la clientèle locale et participe à l'identité commerciale du marché.

Le marché accueille également plusieurs traiteurs, dont un traiteur libanais, un traiteur antillais et un traiteur oriental. Cette offre de plats préparés est un atout important, car elle correspond à l'évolution des modes de consommation. Les clients souhaitent de plus en plus pouvoir acheter des produits prêts à consommer ou des spécialités culinaires à emporter, notamment le samedi.

On y trouve également un charcutier, un ostréiculteur, un commerce de produits italiens de très bonne qualité, un fromager, ainsi que deux poissonniers importants. La présence de deux gros poissonniers est un signe positif : elle montre que le marché dispose d'une clientèle suffisante pour soutenir des commerces spécialisés, avec des produits frais et qualitatifs.

Dans l'ensemble, les activités alimentaires sont bien représentées et permettent au marché de conserver une vraie fonction d'approvisionnement pour les habitants.

Des commerçants fidèles et peu de turn-over

Le marché d'Ozoir-la-Ferrière connaît peu de turn-over. C'est un indicateur important de sa bonne santé commerciale.

Lorsque les commerçants restent durablement sur un marché, cela signifie qu'ils y trouvent une clientèle, qu'ils parviennent à réaliser un chiffre d'affaires satisfaisant et qu'ils considèrent leur emplacement comme intéressant. À Ozoir-la-Ferrière, les commerçants sont globalement assidus, aussi bien le mercredi que le samedi.

Il n'y a pas de défection particulière le mercredi parmi les abonnés alimentaires. Même si la fréquentation est plus faible qu'en fin de semaine, les commerçants restent présents, ce qui permet au marché de conserver une offre stable et crédible.

Cette régularité est essentielle pour maintenir la confiance des clients. Un marché qui conserve ses commerçants et limite les absences donne une image sérieuse, structurée et rassurante.

Synthèse de l'évolution du service

Le mercredi : une fonction d'approvisionnement alimentaire

La séance du mercredi est plus calme. Elle ne bénéficie pas du même niveau de fréquentation que le samedi et attire beaucoup moins de commerçants volants à l'extérieur.

Plusieurs tentatives ont été faites pour ramener des volants le mercredi, mais ces derniers n'y trouvent pas suffisamment leur compte. Le chiffre d'affaires généré est trop faible pour justifier leur déplacement régulier. En conséquence, la présence de volants est quasiment inexistante le mercredi.

Pour autant, le mercredi n'est pas une séance sans intérêt. Il retrouve simplement une fonction plus alimentaire, plus utilitaire, centrée sur l'approvisionnement de proximité. Les clients qui viennent ce jour-là viennent avant tout faire leurs courses, acheter des produits frais et retrouver leurs commerçants habituels. Le mercredi est donc moins un marché de promenade qu'un marché de besoins. Il répond à une clientèle locale, probablement plus disponible en semaine, mais moins nombreuse que celle du samedi.

Le samedi : un marché vivant, attractif et convivial

Le samedi, le marché d'Ozoir-la-Ferrière change d'échelle. La fréquentation est beaucoup plus importante, la clientèle plus variée, et l'ambiance nettement plus animée.

En plus des commerçants de la halle, une vingtaine de commerçants volants s'installent sur la place. Cette présence extérieure renforce l'attractivité du marché, enrichit l'offre et contribue à créer une vraie dynamique de flânerie.

Le samedi, les habitants ne viennent pas seulement pour faire leurs courses. Ils viennent aussi pour se promener, prendre le temps, discuter avec les commerçants, croiser leurs voisins et leurs amis. Le marché devient alors un lieu de vie à part entière.

Cette dimension est renforcée par l'espace de convivialité, qui a été rénové. Cet espace permet aux clients de s'installer, d'échanger, de boire un verre ou de consommer sur place. Il redonne au marché sa fonction de lien social, particulièrement importante dans une ville comme Ozoir-la-Ferrière.

Le marché du samedi fonctionne donc à la fois comme un lieu d'approvisionnement, un lieu de rencontre et un lieu de promenade. C'est cette combinaison qui fait sa force.

Un espace extérieur à développer autour de la convivialité

L'espace extérieur du marché présente également un potentiel intéressant.

Un food truck est déjà installé à l'extérieur, en lien avec l'espace de convivialité. Cet aménagement permet de prolonger l'expérience du marché au-delà de la halle et d'animer la place. Des animations peuvent être organisées autour de cet espace, afin de renforcer l'attractivité du samedi et d'inciter les clients à rester plus longtemps sur le site.

Le projet consiste également à enrichir l'offre extérieure avec davantage de traiteurs ou de propositions complémentaires. Cette orientation paraît pertinente, car l'offre traiteur fonctionne bien sur le marché. Elle répond à une demande actuelle : les clients souhaitent pouvoir acheter des plats préparés, consommer sur place ou emporter des spécialités de qualité.

Le développement d'un espace extérieur autour de la restauration, de la convivialité et de l'animation permettrait de renforcer encore l'identité du marché. Cela donnerait au marché une dimension plus expérientielle, en complément de sa fonction traditionnelle d'achat alimentaire.

Synthèse de l'évolution du service

✓ **Respect des normes légales et contractuelles**

Portes automatiques, par [REDACTED] Précisons que la commission de sécurité avait émis un avis défavorable à la réception des travaux portant sur l'installation de 10 portes automatiques et en raison de l'absence de rapport de vérifications réglementaires après travaux. Ce [REDACTED] a été fourni depuis et atteste de la bonne conformité des portes en question.

[REDACTED]
Alarme incendie SSI et bloc autonome éclairage de sécurité BAES, [REDACTED]
[REDACTED]

✓ **La sécurité, l'hygiène, les accidents**

- ❖ Des interventions à destination des commerces de bouche pour rappeler les règles d'hygiène sont régulières.

II. Informations juridiques et réglementaires

1. Règlement des marchés
2. Application contractuelle et modifications
3. Tarifs applicables
4. Conformité réglementaire et administrative

Règlement applicable

« Règlement intérieur du marché couvert d'Ozoir-la-Ferrière, arrêté du 24 juin 1998 »

Synthèse du règlement des marchés

Les marchés sont organisés selon des **horaires stricts** (installation, vente, départ).

Les emplacements sont attribués par le concessionnaire :

abonnés (durée 6 mois, reconduction tacite)

passagers (selon places disponibles)

Les commerçants doivent être **en règle administrativement** et afficher leur identité.

Les emplacements sont **personnels, non cessibles et non louables**.

Respect obligatoire :

du règlement

des consignes du placier

des règles d'hygiène, sécurité et installations (électricité, matériel...)

Obligation de :

tenir son emplacement

être présent régulièrement

laisser les lieux propres

Païement des droits de place obligatoire.

Le concessionnaire assure :

organisation du marché

sécurité et entretien

Échanges officiels avec la collectivité

Même si nous n'avons pas eu beaucoup de réunions jusqu'à présent, les échanges que nous avons pu avoir ont permis d'identifier les principaux enjeux du projet et de poser les bases d'une compréhension commune. Nous restons pleinement mobilisés pour approfondir ce travail, renforcer le dialogue et avancer de manière constructive dans les prochaines étapes.

Évolutions juridiques ou administratives intervenues

Pas d'évolutions juridiques intervenues.

Points de vigilance ou propositions d'ajustement contractuel

Plusieurs sujets importants ont déjà été identifiés et nécessitent une attention particulière. Ces différents points relèvent à la fois de l'exploitation quotidienne, de la sécurité des installations et de l'organisation logistique du site.

Tout d'abord, la mise en marche de la presse à balles constitue un enjeu important pour améliorer la gestion des déchets et optimiser leur traitement. Son bon fonctionnement permet de faciliter le stockage, de réduire les volumes et d'améliorer les conditions d'évacuation. Il a fallu s'assurer que l'équipement soit pleinement opérationnel, que les éventuels réglages techniques soient finalisés et que les personnes concernées disposent des informations nécessaires à son utilisation.

Par ailleurs, les problèmes constatés au niveau des disjoncteurs ont été traités afin de garantir la sécurité électrique du site et d'éviter toute interruption d'activité. Ces dysfonctionnements peuvent avoir un impact direct sur le bon déroulement de l'exploitation, notamment en cas de coupures répétées ou d'impossibilité d'utiliser certains équipements.

La fuite constatée sur le RIA a été réparée afin de garantir sa conformité et son bon état de fonctionnement.

Enfin, la livraison des barnums a été organisée de manière coordonnée, afin de répondre aux besoins opérationnels du site et d'assurer leur mise à disposition dans de bonnes conditions.

Ainsi, même si les réunions ont été peu nombreuses jusqu'à présent, les sujets identifiés démontrent la nécessité de maintenir un suivi régulier et structuré. Une coordination entre les différents intervenants devrait permettre de traiter efficacement ces points techniques et logistiques, tout en assurant la continuité de l'exploitation dans des conditions satisfaisantes de sécurité, d'organisation et de service.

Tarifs applicables

OZOIR LA FERRIERE					
délibe 452 05/04/2024					
	Abonnés	passagers			
Droit de place, le mètre Linéaire	2,73	3,00			
Redevance animation	3,53	1,94			

Modalités de révision

La convention prévoit une revalorisation annuelle des droits de place.

Ainsi, la révision des tarifs s'inscrit dans un cadre réglementé, transparent et sécurisé, garantissant à la fois la maîtrise publique des tarifs et la prévisibilité économique du service.

Pour l'année 2025, aucune actualisation des tarifs n'a eu lieu.

Le respect du principe de transparence

- ✓ Moyens mis au service de l'information de l'utilisateur (concernant en particulier la tarification) :
 - Système de facturation des usagers abonnés par facture informatique indiquant le nom, l'adresse, le commerce exercé par ce dernier, la ville, le marché, la période, numérotation de la facture, détail des tarifs encaissés avec le détail des TVA (annexe 5).
 - Système de facturation des casuels au moyen d'une facturière électronique, chaque facture étant numérotée, apparaît le nom de la ville, le marché, le nom du commerçant, le métrage, le prix et la TVA (voir annexe 5).



Conformité réglementaire

La conformité réglementaire des installations et équipements a fait l'objet d'un suivi rigoureux.

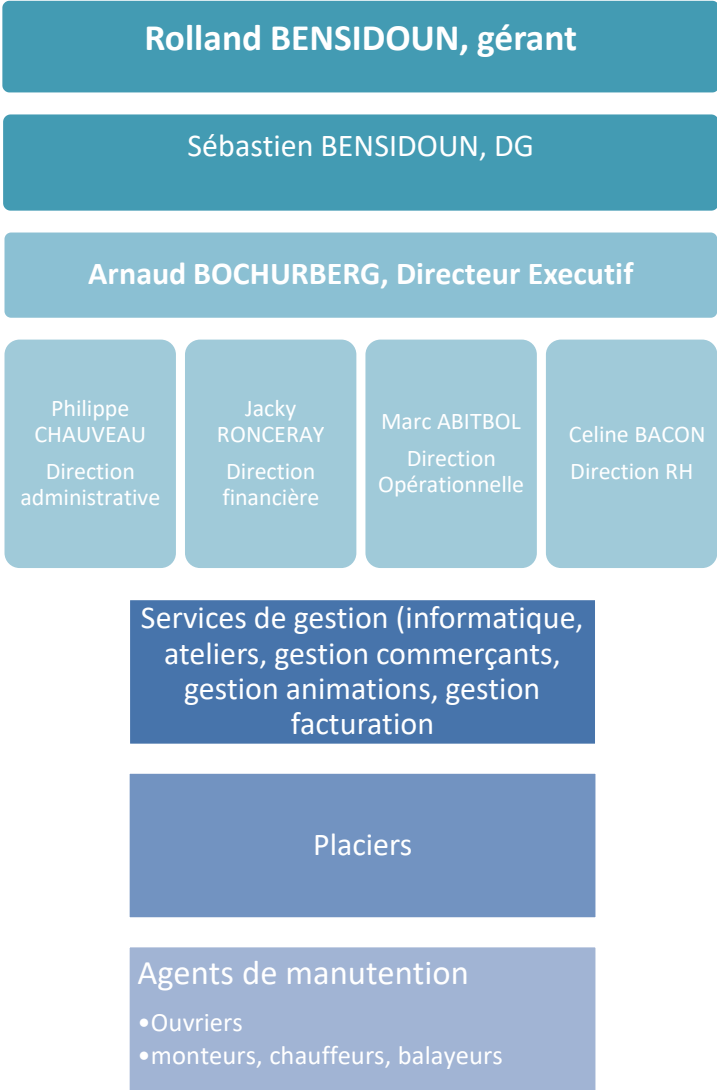
Entretien des installations électriques par notre prestataire, 

III. Compte rendu technique

1. Organisation et ressources humaines
2. Activité commerciale
3. Gestion technique et patrimoniale
4. Hygiène, sécurité et propreté
5. Environnement et développement durable
6. Relation avec les commerçants et les usagers

3.1 Organisation et ressources humaines

Organigramme nominatif



Répartition des effectifs

Description du personnel attaché à la délégation

[REDACTED]

Description du personnel administratif et d'encadrement attaché à la délégation

[REDACTED]



Recrutements, remplacements, absences significatives

Au cours de l'exercice 2025, la gestion des ressources humaines n'a pas posé de difficultés majeures.

Il est par ailleurs précisé qu'aucun accident du travail n'a été enregistré sur la période considérée, traduisant l'attention portée à la sécurité des agents, à la prévention des risques et au respect des procédures en vigueur.

Formations, sécurité

Formation à la sécurité – placiers et monteurs

Dans le cadre du plan de prévention des risques, une attention particulière est portée à la formation des personnels intervenant sur les marchés, en tenant compte des spécificités de leurs missions respectives.

Formation des monteurs – gestes et postures

Les monteurs, fortement sollicités lors des opérations de montage et de démontage des structures, bénéficient de formations spécifiques aux gestes et postures.

Ces formations visent à prévenir les troubles musculo-squelettiques et les risques liés à la manutention du matériel démontable (tentes, structures, équipements), en intégrant les bonnes pratiques de port de charges, de déplacements et d'organisation du travail.

Ces actions s'inscrivent pleinement dans le plan de prévention des risques, destiné à sécuriser les phases de coactivité et à limiter les risques professionnels liés aux interventions techniques sur la voie publique.

Formation des placiers – sécurité

Les placiers bénéficient quant à eux de formations dédiées à la sécurité, adaptées à leur rôle de gestion du marché en phase d'installation, d'exploitation et de démontage.

Ces formations portent notamment sur :

- ✓ la prévention des situations à risque,
- ✓ la gestion des flux de commerçants, de véhicules et de clientèle,
- ✓ la vigilance lors des installations techniques,
- ✓ le respect et l'application des consignes de sécurité et d'intervention.

L'ensemble de ces formations contribue au développement d'une culture commune de la sécurité, à la prévention des incidents et à l'amélioration continue des conditions de travail, tout en garantissant la sécurité des agents, des commerçants et du public.

Astreinte technique, organisation des interventions

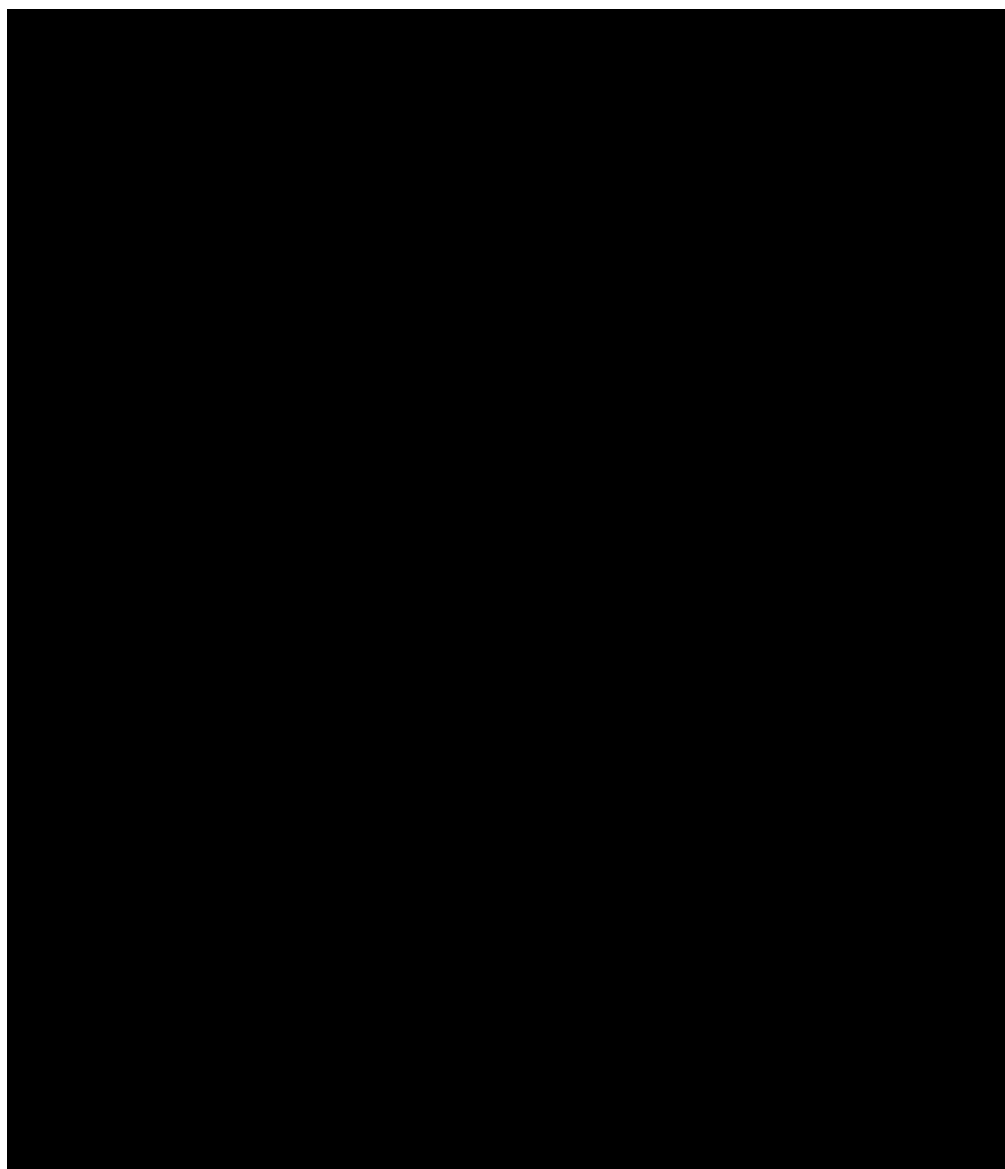
Afin de garantir la continuité du service, la sécurité des installations et la réactivité en cas d'incident, une organisation spécifique d'astreinte technique a été mise en place, couvrant à la fois les installations électriques et le matériel d'exploitation des marchés.

Astreinte et interventions sur les installations électriques

Les installations électriques des marchés font l'objet d'un contrat d'entretien dédié, comprenant : des interventions de dépannage, déclenchées sur simple appel, permettant une prise en charge rapide de tout dysfonctionnement, avec remise en service provisoire ou définitive selon la nature de l'incident,

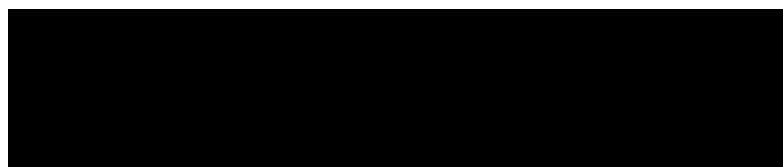
3.2 Activité commerciale

Nombre total de commerçants par marché



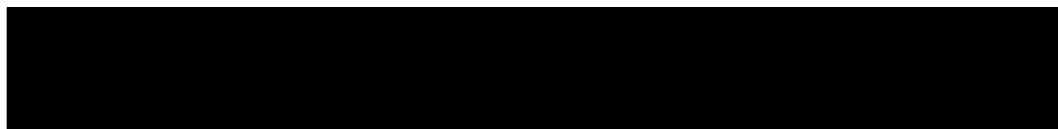
Activité commerciale

Linéaires attribués par marché (abonné/volants)



Activité commerciale

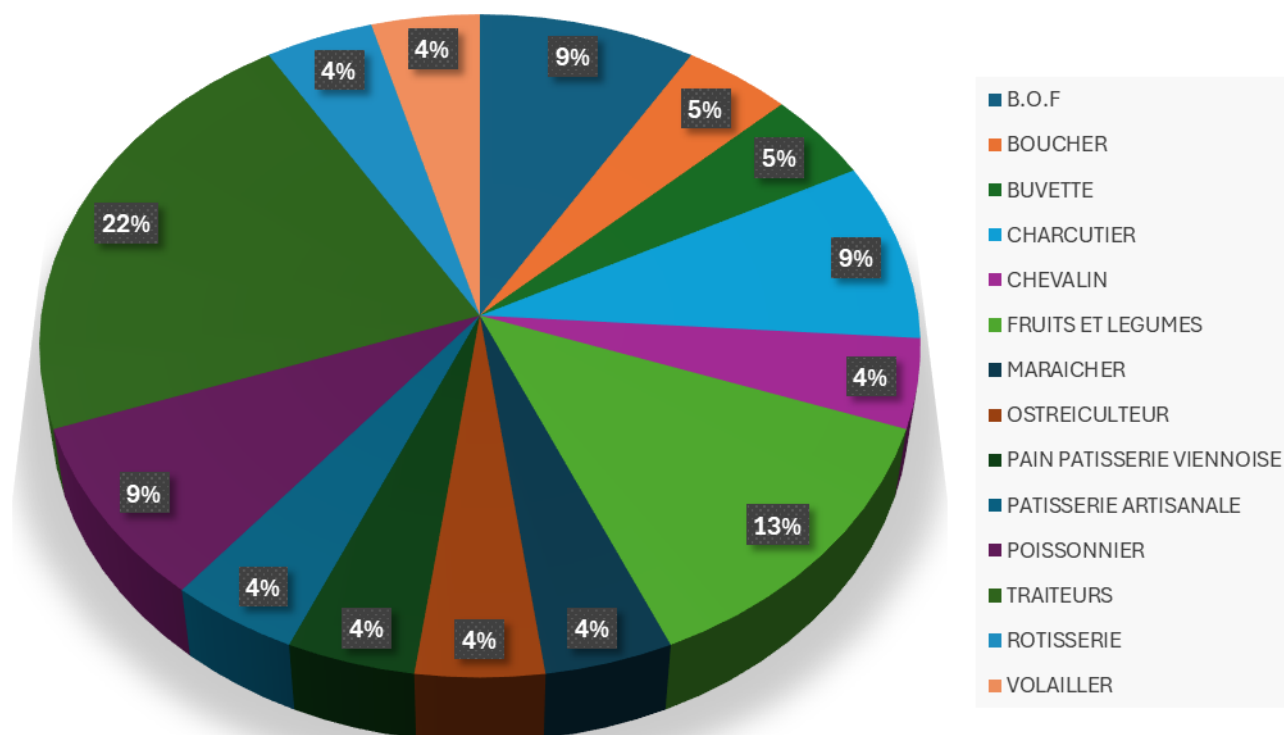
Répartition par typologie commerciale



Activité commerciale

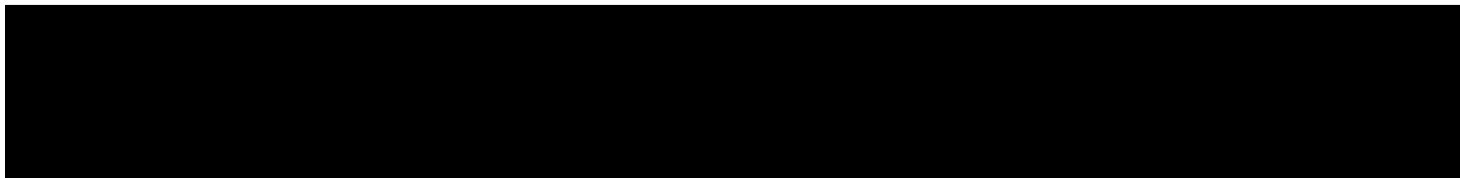
Répartition par typologie commerciale

ACTIVITÉ	Nbre de commerçants
B.O.F	2
BOUCHER	1
BUVETTE	1
CHARCUTIER	2
CHEVALIN	1
FRUITS ET LEGUMES	3
MARAICHER	1
OSTREICULTEUR	1
PAIN PATISSERIE VIENNOISE	1
PATISSERIE ARTISANALE	1
POISSONNIER	2
TRAITEURS	5
ROTISSERIE	1
VOLAILLER	1
TOTAL	23



Activité commerciale

- Liste entrées/sorties



Activité commerciale

- Liste impayés au 31/12/2025

ras

Activité commerciale

○ Actions de prospection

Afin de garantir la diversité, l'attractivité et l'adéquation de l'offre commerciale sur les marchés, une politique active et continue de prospection des commerçants est menée tout au long de l'année. Cette mission repose notamment sur une équipe dédiée de deux agents au siège, spécifiquement chargés du développement commercial. Leur action s'articule autour de plusieurs leviers complémentaires :

- Diffusion d'annonces de recrutement de commerçants via différents supports et réseaux professionnels ;
- Prospection téléphonique ciblée, consistant à contacter directement des commerçants susceptibles de répondre aux besoins des marchés ;
- Présence sur d'autres marchés, afin d'identifier de nouveaux profils, d'échanger avec des commerçants en activité et de promouvoir les opportunités disponibles ;
- Actions de recrutement au MIN (Marché d'Intérêt National), en lien avec les grossistes et les professionnels de l'alimentaire ;
- Dépôt et diffusion d'annonces auprès des grossistes, afin de toucher un public de professionnels déjà structurés et en capacité de s'installer rapidement sur les marchés ;
- Exploitation des fichiers de la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, permettant d'identifier des commerçants en création, en développement ou en recherche de nouveaux débouchés.

Ces actions sont menées de manière coordonnée et régulière, en tenant compte des besoins spécifiques de chaque marché, des équilibres commerciaux recherchés et des priorités définies par la collectivité. Cette démarche proactive permet d'alimenter en continu les listes de candidatures, de renforcer la qualité de l'offre proposée et d'assurer une gestion dynamique et anticipée des emplacements.

Activité commerciale

○ Evaluation qualitative

L'évaluation qualitative de l'offre commerciale met en évidence une attractivité globale satisfaisante des marchés, reposant sur la diversité des activités proposées et la capacité à répondre aux attentes de la clientèle en matière de produits frais, de qualité et de proximité.

Une attention particulière est portée à la recherche d'un équilibre commercial, tant en termes de typologie d'activités que de répartition des métiers de bouche. L'objectif est d'éviter les situations de surreprésentation de certaines catégories, tout en veillant au maintien d'un socle solide de commerces alimentaires essentiels, garants de la fréquentation et de la fidélisation du public.

L'offre est régulièrement analysée au regard :

- ✓ de la fréquentation observée,
- ✓ des retours des commerçants et des usagers,
- ✓ des besoins spécifiques de chaque marché,
- ✓ des orientations fixées par la collectivité.

Cette analyse permet d'orienter les actions de recrutement et de prospection vers des activités complémentaires ou insuffisamment représentées, afin de renforcer l'attractivité des marchés et d'en préserver la cohérence commerciale.

Dans un contexte économique parfois contraint, cette démarche qualitative contribue à maintenir des marchés vivants, équilibrés et attractifs, tout en accompagnant leur adaptation progressive aux évolutions des usages et des attentes de la clientèle.

3.3 Gestion technique et patrimoniale

- Inventaire actualisé

NBRE	

3.3 Gestion technique et patrimoniale

	Biens propres	Biens de retour
Installations électriques		
Bornes eau		
Bacs déchets		
Presse à balles		
Barnums		
Mobilier		

3.3 Gestion technique et patrimoniale

- Contrats d'entretien

Nous avons des **contrats conclus avec les prestataires techniques**, à savoir le **contrat** [REDACTED], en charge de l'entretien et de la maintenance des installations électriques des marchés, ainsi que le [REDACTED], relatif aux contrôles réglementaires des installations.

3.5 Environnement et développement durable

- **Tonnages par flux**

RAS

- **Actions environnementales (tri, réduction des déchets, économie d'énergie)**

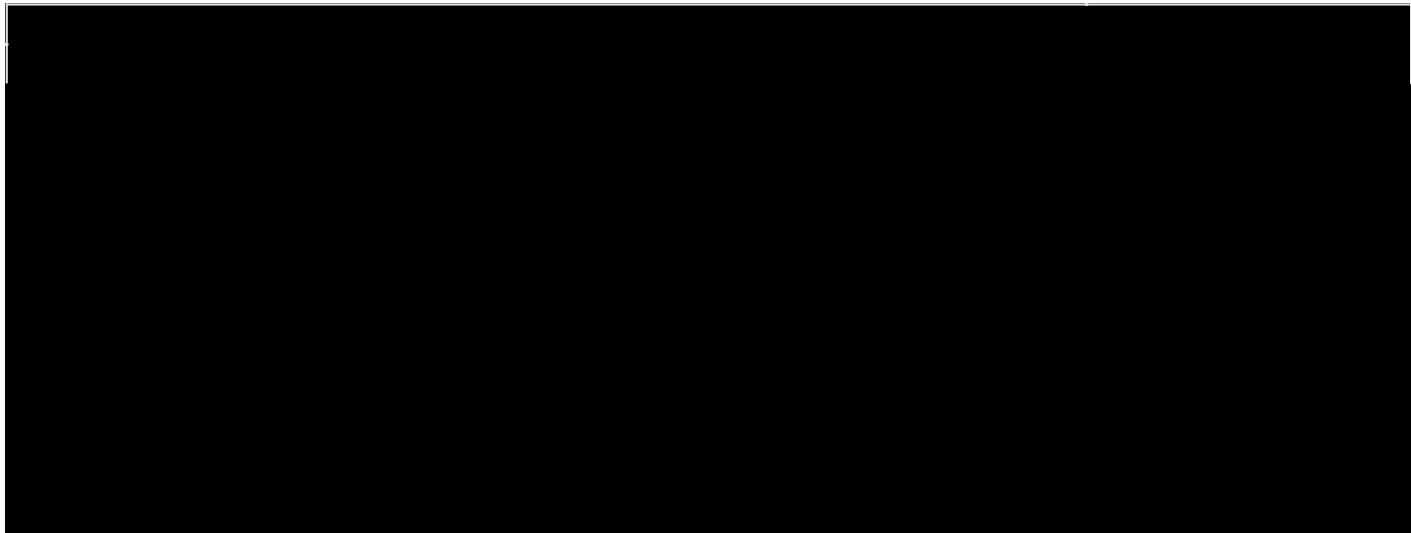
RAS

- **Initiatives éco responsables (suppression plastique, sacs réutilisables, sensibilisation)**

Des actions de sensibilisation continues sont menées auprès des commerçants des marchés parisiens afin de favoriser le respect des règles d'exploitation, la propreté, la sécurité et les bonnes pratiques environnementales.

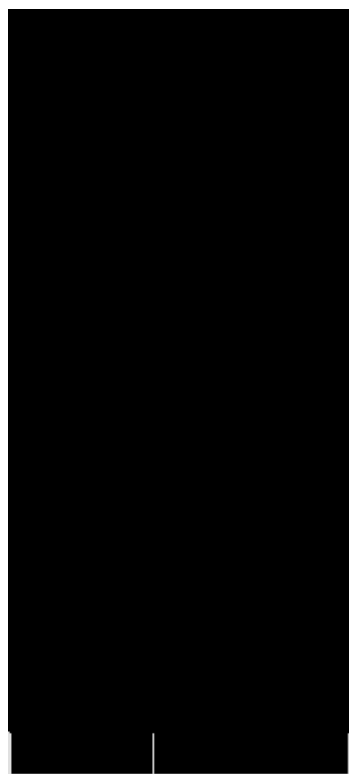
IV. Compte rendu des animations et de la communication

- Bilan financier des animations
- Visuels et supports promotionnels



VI. Compte rendu de la gestion des déchets

- Détail des tonnages



--	--

VII. Compte rendu financier global

7.1. CEP

7.2. Analyse financière globale

5.1. CEP



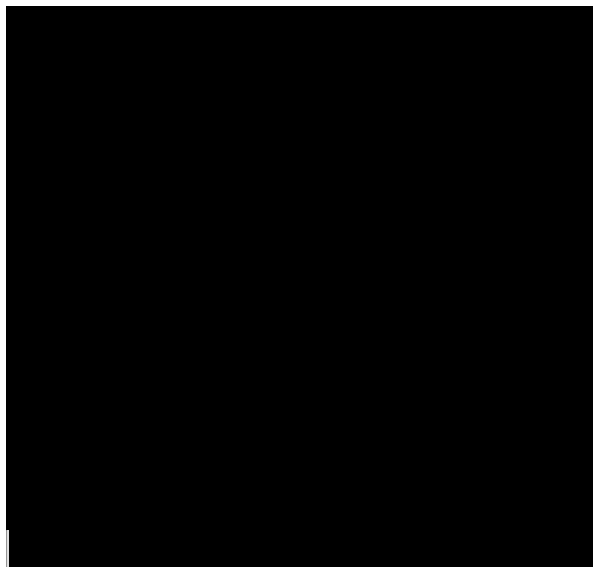
VILLE D'OZOIR LA FERRIERE

COMPTE D'EXPLOITATION 2025



	2025
DROITS DE PLACE	107 893 €
- ABONNES	86 711 €
- VOLANTS	21 182 €
ANIMATION	10 913 €
ANIMATION REPORT N-1	0 €
ANIMATION REPORT N (Produits Constatés D'avance)	-7 584 €
REFACTURATION FLUIDES	0 €
PRODUITS CONSTATES D'AVANCE FLUIDES	15 209 €
PRODUITS CONSTATES D'AVANCE PUB	
TOTAL	126 432 €
DEPENSES	
TOTAL DEPENSES	82 783 €
RESULTAT BRUT ANNUEL	43 649 €
IMPÔTS SOCIETES	10 912 €
RESULTAT NET DELEGATION	32 737 €

Détail des Recettes



7.2 Analyse financière globale

L'analyse du compte d'exploitation 2025 du marché d'Ozoir-la-Ferrière fait apparaître une exploitation bénéficiaire,

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Au regard de ces éléments, la situation financière du marché d'Ozoir-la-Ferrière apparaît saine et favorablement équilibrée. L'exploitation dispose d'une base commerciale solide, de charges contenues et d'une capacité bénéficiaire importante. La vigilance devra toutefois porter sur la pérennité des recettes, notamment celles issues des produits constatés d'avance, ainsi que sur l'évolution future des charges et d'une éventuelle redevance, afin de confirmer la durabilité de cette rentabilité.

IX. Conclusion

L'année 2025 confirme le bon ancrage du marché d'Ozoir-la-Ferrière dans la vie locale. Le marché bénéficie d'une halle qualitative, d'une offre alimentaire diversifiée, de commerçants fidèles et d'une séance du samedi particulièrement dynamique. L'espace de convivialité renforce l'identité du marché et participe à son rôle de lieu de vie.

La séance du mercredi reste toutefois plus fragile, avec une fréquentation plus limitée et une faible présence de commerçants volants. Les prochains exercices devront donc viser à consolider cette séance, poursuivre la diversification commerciale et veiller à la révision régulière des droits de place conformément au contrat. Le marché présente une base saine, mais son développement dépendra de sa capacité à renforcer son attractivité en semaine.

VIII. Annexes

- Rapports et attestations réglementaires (sécurité, hygiène, électricité, incendie)
- Attestations d'assurance