

PROCES-VERBAL DE
LA REUNION DE TRAVAIL DU CONSEIL MUNICIPAL
DU 26 AVRIL 2010

X X X

PRESENTS : M. PERNOT, Maire ; M. BOUVET, M. MATHIEU, Mme HUMBERT, M. DUSSOUILLEZ, Mme BAILLY, M. SAILLARD, Mme BAUD, Adjoints ; M. BINDA, M. CUSENIER, M. DOUARD, M. DUPREZ, Mme FILIPPI, M. GRENIER, Mme JEUNET, M. OLIVIER, Mme RAME, M. ROZE, Mme SEGUIN, Mme TBATOU, Conseillers Municipaux.

EXCUSES : M. BESSOT, Mme GUICHARDIERE, Conseillers Municipaux.

X X X

M. PERNOT : Cette réunion de travail s'inscrit dans la transparence voulue par la Municipalité sur ce dossier des hypermarchés. Je rappelle qu'on a reçu un dossier en 2008 porté par Madame FUSARO, pour l'extension du supermarché SUPER U. Ensuite, Monsieur QUINONERO, agent de développement, est venu solliciter la possibilité d'implanter un hypermarché LECLERC. Enfin, dernièrement, c'est Monsieur BONIN, d'INTERMARCHE, qui est venu me présenter son projet d'agrandissement.

Je rappelle que dans les années 2000, Madame FUSARO avait déjà prévu un projet de développement de son enseigne mais ce dernier n'avait pu aboutir malgré un avis favorable de la Commission Départementale d'Equipeement Commercial. En effet, des recours ont été intentés par INTERMARCHE et des commerçants locaux. Le projet de SUPER U avait donc été stoppé mais INTERMARCHE, quant à lui, avait pu s'agrandir.

Je ne m'attendais pas à avoir une telle effervescence au niveau du développement des grandes surfaces. Dès lors que le deuxième projet s'est présenté, je suis parti du principe que c'était un dossier majeur et que chacun devait avoir toutes les informations afin de pouvoir se prononcer. Les projets portés par les uns et les autres nécessiteront des décisions municipales, sauf celui d'INTERMARCHE. Pour SUPER U et LECLERC, il y aura des ventes de terrains et des autorisations à donner à la communauté de communes pour traiter avec d'autres intervenants. Pour INTERMARCHE le Conseil Municipal n'aura pas à délibéré puisqu'il souhaite s'agrandir sur des terrains lui appartenant mais j'ai demandé à son responsable, avant de solliciter une C.D.A.C., de présenter son projet au Conseil Municipal parce que ce ne sont pas des décisions que je souhaite prendre seul mais que nous allons prendre collégalement. Ce sont des enjeux qui peuvent être déterminants pour l'avenir de la ville, que ce soit au niveau économique, commercial ou en terme d'emploi. Aujourd'hui, aucune décision ne sera prise. J'ai attendu que tous les projets soient réalisables avant de vous les présenter et d'en débattre. Ce n'était pas la peine de lancer des discussions sur des projets irréalisables. Nous prendrons nos décisions en fonction des choix que le Conseil Municipal fera.

Les différents projets vont nous être dévoilés. Au sortir de cette réunion, tout le monde en saura autant que moi et nous aurons le maximum d'informations sur ce dossier.

M. DUPREZ : Les échéances sont pour quand ?

M. PERNOT : Nous verrons avec les porteurs de projets. J'ai également demandé à Monsieur COSSIN d'être présent pour qu'il écoute les explications et donne la position de l'association des commerçants. Nous aurons ensuite la possibilité de réfléchir jusqu'à la prochaine séance du Conseil Municipal pour accepter ou non la vente des terrains et donner ou non l'autorisation à la communauté de communes pour les tractations futures. En ce qui concerne l'ordre de passage, il n'y a pas de préférence. Le seul critère est l'éloignement géographique et c'est la raison pour laquelle M. QUINONERO, représentant de l'enseigne LECLERC, passera le premier car il vient de COLMAR.

LECLERC

M. QUINONERO : Je devais venir avec l'architecte de l'enseigne LECLERC qui est malheureusement bloqué en Guadeloupe. Il devait présenter à l'aide d'un diaporama une visite virtuelle des réalisations LECLERC.

M. PERNOT : Chacun va faire sa démonstration. Il serait bon de respecter une durée d'environ ½ heure par personne.

M. QUINONERO : Je suis "Directeur Expansion" du groupe Edouard LECLERC. Les décisions se prennent par les directeurs expansion puis la commission d'agrément qui s'occupe de toutes les implantations en France. C'est une volonté de Michel-Edouard LECLERC et nous sommes très carrés et très rapides dans nos décisions. Le groupe LECLERC en Europe est le meilleur du marché. Si vous allez sur le site internet "quistlemoinscher.com", vous pourrez le constater. Les frais de centrale de chez LECLERC sont de 4,7 %. Chez U, ils sont d'environ 10 % et chez INTERMARCHE, de plus de 10 %. Quand on achète des yaourts par exemple, on est tenu par des centrales qui font leurs prix. Comme nous gagnons six points de frais de centrale, nous sommes obligatoirement moins chers que nos collègues et nous en faisons profiter les consommateurs. Les marges sont les mêmes que les autres mais comme nous avons moins de frais de centrale, les consommateurs sont gagnants. Nous sommes même moins chers que les magasins comme LIDL, ALDI, NORMA, COLRUYT... Ce dernier achète avec nous mais comme ses frais de centrale sont plus importants, les prix sont également plus élevés. Pour ce qui concerne le personnel, chez LECLERC, tout le monde commence en bas de l'échelle à pousser des caddies puis peut évoluer en tant que chef de rayon, directeur, puis pour certains encore plus haut dans la hiérarchie. Nous avons également moins de frais de personnel.

Nous avons déjà essayé de nous implanter à CHAMPAGNOLE il y a une quinzaine d'années. L'enseigne LECLERC n'est pas présente dans le Jura pour le moment. On a voulu s'implanter à DOLE et on nous a fait part de problèmes de grenouilles. A POLIGNY, nous n'avons pas pu non plus nous installer. A CHAMPAGNOLE, nous avons fait une étude de marché qui tient compte de l'agrandissement de SUPER U. Malgré cet agrandissement, nous sortirions un chiffre d'affaires prévisionnel de 28 millions d'euros. A CHAMPAGNOLE, nous prévoyons un total de dépenses globalisé de la zone de chalandise sur l'ensemble des activités : alimentation, équipement de la personne, électro-ménager, etc., de 208.927 € de chiffre d'affaires potentiel.

M. DOUARD : Quelle est la zone de chalandise ciblée ?

M. QUINONERO : La zone de chalandise représente 35652 habitants, soit environ 15447 foyers. L'avantage de notre enseigne est qu'elle n'est pas présente dans le Jura. On va même certainement faire venir des gens de LONS-LE-SAUNIER, même s'ils ne font pas partie de la zone de chalandise ciblée.

Comme je vous l'ai déjà annoncé, le chiffres d'affaire prévisionnel est de 28 millions d'euros. En terme d'emploi, nous envisageons 100 à 120 équivalents temps plein.

M. DUPREZ : Ce n'est pas du temps partiel imposé ?

M. QUINONERO : Certaines personnes peuvent travailler à temps partiel si elles le souhaitent. Il s'agit de C.D.I. et nous embauchons également des jeunes pendant les vacances.

Il existe un groupe qui s'appelle NIELSEN. Ce groupe établit un "Opus" qui permet de dire que LECLERC est le magasin le moins cher d'Europe. Ce groupe est totalement indépendant qui est payé par l'ensemble des enseignes de la grande distribution. Ce sont des gens qui vont dans les grandes surfaces pour comparer les prix des différents produits. Chez LECLERC, on a pour principe de ne pas dépasser la base 100. Nous sommes donc à 96,7 % par rapport à cette base 100. SUPER U et INTERMARCHE sont à environ 99 %. Si LECLERC venait s'implanter à CHAMPAGNOLE, cela ne leur ferait certainement pas plaisir.

En ce qui concerne l'Opus en question, on sera environ 6 à 8 % moins chers que les concurrents. C'est intéressant pour le panier de la ménagère.

Les magasins LECLERC sont tenus de respecter des normes environnementales et nous construisons des magasins aux normes Haute Qualité Environnementale. Nous avons des obligations en matière de traitement des déchets, de nuisances sur les chantiers, de gestion de l'énergie...En ce qui concerne CHAMPAGNOLE, nous jouerons sur le "vert" et l'intégration à l'environnement.

Pour ce qui concerne la galerie marchande, au lieu d'instaurer un loyer de 250 €/le m² comme cela se pratique habituellement, j'ai pris l'engagement de ne pas avoir de loyer supérieur à 150 ou 700 €/le m². On ne prendra que la moitié des droits d'entrée pratiqués par les concurrents.

M. DUPREZ : De quelle surface sera la galerie marchande ?

M. QUINONERO : 200 m² mais on m'avait demandé de ne pas faire de galerie marchande.

M. DUPREZ : On vous demande de présenter votre projet. Si vous voulez faire une galerie marchande, il faut nous le dire.

M. QUINONERO : Le projet contient une galerie marchande. Il y a également un centre culturel genre FNAC d'environ 500 m². Aujourd'hui, des enseignes comme la FNAC et VIRGIN ne viendront pas à CHAMPAGNOLE. On va donc mettre en place un espace équivalent pour les jeunes.

M. DUPREZ : Quels sont les commerces associés satellites prévus ?

M. QUINONERO : J'ai prévu 1500 m² car l'étude de marché a fait apparaître que l'offre en "non alimentaire" est relativement faible à CHAMPAGNOLE, en particulier pour ce qui concerne l'équipement de la personne. Pour que des marques de magasins connues puissent venir s'installer sur CHAMPAGNOLE, il faut un hypermarché digne de ce nom. SUPER U a également prévu de faire venir un magasin de bricolage. Il n'y a que BRICOMARCHE sur CHAMPAGNOLE et c'est très bien de mettre en place de la concurrence.

Si mon architecte avait pu venir, il vous aurait fait une visite virtuelle d'un magasin LECLERC mais je ne suis pas technicien et je ne sais pas le faire. Le magasin qui serait construit à CHAMPAGNOLE respectera toutes les qualités environnementales.

M. DUPREZ : Quels sont les délais de réalisation ?

M. QUINONERO : Cela dépendra de l'avis de la C.D.A.C. et des recours éventuels des concurrents. Chez LECLERC, on a du mal à s'implanter mais dès qu'on veut s'installer quelque part, les dirigeants sont toujours très courtisés par les associations de commerçants.

Pour ce qui concerne les emplois, un jeune qui veut s'installer comme directeur est d'abord postulant et il s'engage à couvrir les 15 millions d'euros d'investissement. Chez SUPER U ce n'est pas la même chose. J'ai également été sollicité par des magasins INTERMARCHE qui voulaient passer chez LECLERC mais le contrat ne le permettait pas.

Chez LECLERC, on redistribue 25 % des résultats bruts avant impôts aux salariés, soit 15 à 17 mois de salaires.

Pour ce qui concerne les commerces autour de l'hypermarché, la porte est ouverte à tout le monde et en particulier aux commerçants locaux. Nous aurions souhaité faire venir des enseignes nationales. En effet, l'étude de marché très complète montre qu'il y a énormément de manques sur la ville : pas de salons en cuir, peu de décoration pour la maison, peu de meubles, peu de vêtements... Il manque des enseignes incitatives. Vous n'attirez pas sur une zone de 35.000 habitants des enseignes nationales s'il n'y a pas une grosse locomotive. LECLERC a la particularité d'être, comme CARREFOUR et AUCHAN, une enseigne qui attire. Dès qu'on fait une installation de plus de 3500 m², on a des enseignes nationales et des promoteurs nationaux qui nous suivent. SUPER U sera également certainement suivi s'il arrive à sortir son projet. C'est regrettable que jusqu'à maintenant il n'ait pas pu ce faire.

M. DUPREZ : Nous avons trois projets. Si on accepte les deux autres et qu'on refuse le vôtre, que se passe-t-il ?

M. QUINONERO : Pas de problème. Si nous ne venons pas à CHAMPAGNOLE, nous irons ailleurs. A POLIGNY, on nous a refusé l'installation et quatorze commerces ont fermé depuis. C'est à vous de décider. Nous avons quelques villes qui souhaitent qu'on s'implante. A CHAMPAGNOLE, vous avez un élu qui a beaucoup de charisme et qui est pour la concurrence. Il ne faut plus penser seulement à sa petite casquette mais à l'avenir du commerce. Vous avez un beau centre-ville. Il y a 208 millions d'euros à consommer dont 96 millions le seront avec mon projet. Ne venez pas me dire après qu'il n'y a pas d'évasion. Lorsque j'ai reçu les résultats de la première étude de marché faite par un cabinet de BORDEAUX, je ne l'ai pas cru et j'en ai fait faire une deuxième. A un million d'euros près, les résultats étaient les mêmes. Il y a donc bien un potentiel à CHAMPAGNOLE qui n'est pas exploité et il est clair que LECLERC a sa place. La première fois que j'ai vu le Maire, je lui ai dit que faire un hypermarché LECLERC dans quelque ville que ce soit, si on a le soutien des politiques, c'est partir au feu. Vous allez en entendre de toutes les couleurs. A AUXONNE, le Maire va demander à ses administrés de voter pour ou contre l'implantation d'un LECLERC. Nous avons souvent des recours des concurrents. Quand on est chef d'entreprise, ça fait mal au porte-monnaie.

M. DUPREZ : Que ce soit LECLERC ou SUPER U ou autre, vous n'êtes pas des enfants de chœur.

M. QUINONERO : J'ai la responsabilité de 590 magasins et nous n'avons que deux adhérents LECLERC qui ont fait des recours aux concurrents. Nous ne sommes pas des gens à faire des recours. Je vis le groupement LECLERC et je peux vous dire qu'on est des gens bien. Quand vous redistribuez 25 % des gains de l'entreprise à votre personnel, ce n'est pas le cas de tout le monde.

Je vais laisser des documents à Monsieur le Maire pour que vous puissiez les examiner. Tout sera donc fait dans le magasin selon des normes environnementales : panneaux solaires, gestion de l'eau, confort visuel... Tout cela occasionne 15 % de plus au niveau du coût de construction du bâtiment.

M. DUPREZ : Soit vous êtes dans une logique de développement durable, soit vous ne l'êtes pas.

M. DOUARD : Est-ce que vous faites travailler des entreprises locales ?

M. QUINONERO : Nous travaillons en priorité avec des entreprises locales et régionales selon les spécialités.

M. DUPREZ : Quel est le coût de l'investissement ?

M. QUINONERO : 15 millions d'euros car les terrains sont chers.

M. COSSIN : Vous n'avez pas encore acheté les terrains ?

M. PERNOT : Le Conseil doit statuer avant toute transaction.

M. DUPREZ : Est-ce que vous avez acheté ou non les terrains du Foyer Jurassien ?

M. QUINONERO : Il y a un terrain qui appartient au Foyer Jurassien et un qui appartient à la commune. Nous souhaiterions faire un bâtiment dont la Surface Hors Œuvre Nette (SHON) représente 10.000 m² comprenant à la fois la surface de vente, les réserves, laboratoires... Je suis prêt à vous recevoir à PUSEY, en Haute-Saône, pour vous faire visiter un hypermarché LECLERC. Il faut également prévoir une extension possible d'ici 10 ou 15 ans. Il y a également 200 m² de galerie marchande et 500 m² pour le centre culturel. Nous sommes obligés de faire une galerie sinon on a une partie inutilisée qui est considérée comme une surface de vente. Si le Maire dit "pas de galerie marchande", je dis "pas d'hyper" ou alors 5000 m².

M. MATHIEU : Est-ce que LECLERC a comme politique d'ouvrir ses magasins le dimanche ?

M. QUINONERO : Seulement trois dimanches avant les fêtes de fin d'année. Sauf si on nous l'impose, nous n'avons pas comme politique d'ouvrir le dimanche matin.

M. COSSIN : Vous m'étonnez un peu car pratiquement tous les supermarchés sont ouverts le dimanche matin à CHAMPAGNOLE.

M. QUINONERO : LECLERC ne sera pas ouvert le dimanche. Concernant l'abattoir de CHAMPAGNOLE dont le Maire m'a parlé, j'ai pris l'engagement de faire travailler plusieurs hypermarchés en liaison mais ce n'est pas moi qui m'en occupe. Avec CHAMPAGNOLE et éventuellement PONTARLIER, on ferait la moitié du chiffre d'affaires de l'établissement.

M. DUPREZ : A PONTARLIER, l'hypermarché doit s'agrandir ?

M. QUINONERO : L'HYPHER U a prévu de s'agrandir et je n'ai fait aucun recours. A partir du moment où le concurrent s'agrandit, j'ai souhaité également augmenter la surface de notre hypermarché et faire venir des enseignes nationales qui ne sont pas présentes à PONTARLIER. C'est un jeune qui a repris le magasin qui était très bas. On souhaite l'agrandir de 7000 m².

M. DUPREZ : Les agrandissements sur PONTARLIER ne vont-ils pas gêner les projets de CHAMPAGNOLE ?

M. QUINONERO : Je suis pour la concurrence. Aujourd'hui, il faut avoir une vision des choses à moyen terme. Quand on est élu au sein d'un Conseil Municipal, il faut faire des projets à moyen terme pour sa commune. Les élus qui laissent une marque dans leur ville sont des élus qui font des projets à moyen terme.

M. OLIVIER : Depuis quelle date êtes-vous en relation avec la Municipalité de CHAMPAGNOLE ? Comment avez-vous choisi les terrains qui appartiennent au Foyer Jurassien ?

M. QUINONERO : J'ai déjà été en relation avec M. CHARROPPIN il y a plusieurs années. Cela fait 15 ans que je suis en relation avec la ville de CHAMPAGNOLE. J'ai été contacté par des concurrents qui souhaitaient passer sous l'enseigne LECLERC mais les contrats ne le permettaient pas. Pour ce qui concerne les terrains, j'ai regardé le cadastre et je suis ensuite venu voir Monsieur le Maire. Ma première réaction avait été la même que SUPER U et je trouvais que les terrains en entrée de ville étaient intéressants. Comme vous préférez que cette zone soit réservée à l'industrie, j'ai recherché d'autres terrains qui présentaient une surface suffisamment importante.

M. PERNOT : La première fois que j'ai rencontré M. QUINONERO, c'était en septembre.

M. QUINONERO : Le Maire m'a demandé de ne pas faire avancer le projet avant que le Conseil Municipal en soit informé. J'ai quand-même investi dans deux études. J'attends maintenant votre décision. Je vais laisser des documents que vous pourrez examiner. J'ai été sollicité par de nombreuses enseignes dans le domaine du jouet, vêtement, chaussure, bazar, déco... Si SUPER U a de la place, je veux bien lui envoyer des contacts. On est très ouvert chez LECLERC...

Mme RAME : Prévoyez-vous une cafétéria ?

M. QUINONERO : J'ai des demandes mais je ne sais pas où les mettre.

M. PERNOT : Merci à M. QUINONERO.

Nous allons maintenant accueillir Mme FUSARO.