

**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 chiffre 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 €/m<sup>2</sup> comme cela se pratique habituellement, j'ai pris l'engagement de ne pas avoir de loyer supérieur à 150 ou 700 €/m<sup>2</sup>. 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>. 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>, 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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> de galerie marchande et 500 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup>.

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 m<sup>2</sup>.

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.

## SUPER U

M. PERNOT : Nous accueillons Mme FUSARO, accompagnée de M. FUSARO et de leur architecte pour présenter le projet d'agrandissement de SUPER U.

Par rapport au projet initial, je lui ai laissé entendre qu'on préférerait qu'elle installe son hypermarché ailleurs que sur la zone de la Planchette car on voyait mal se dessiner une zone commerciale alors qu'on a des demandes émanant de la part d'industriels. On lui a donc proposé l'idée de s'installer à proximité de l'Espace Mont Rivel. Ce n'était pas l'implantation première voulue par Mme FUSARO mais elle a accepté de revoir son projet. Cela permettra d'éliminer un certain nombre de critiques par rapport au fait d'être excentré. L'hypermarché se trouverait en fait dans une véritable zone commerciale.

Mme FUSARO : Je vous remercie. Effectivement, notre premier projet se situait sur la zone "La Planchette". Ce projet a commencé en 2002. A l'époque, quand nous avons voulu développer notre magasin, nous avons eu deux recours successifs. Notre projet avait été accepté en C.D.E.C. pour 2500 puis 3000 m<sup>2</sup>. Le projet a fait l'objet d'un recours de la part d'INTERMARCHE qui a eu gain de cause mais la loi a changé.

A l'aide d'un diaporama, Mme FUSARO présente les grandes lignes de son projet :

### Contexte géographique, démographique et économique :

CHAMPAGNOLE compte 8135 habitants pour un bassin de vie de 21600 habitants et 7600 emplois ; DOLE compte 24606 habitants pour un bassin de vie de 75600 habitants et 27655 emplois ; LONS compte 17789 habitants pour un bassin de vie de 78500 habitants et 33129 emplois et PONTARLIER 18778 habitants pour un bassin de vie de 52400 habitants et 20250 emplois. Pour PONTARLIER, il faut tenir compte également des clients suisses.

### Equipement commercial :

Nous pouvons constater sur CHAMPAGNOLE une sur-densité de supermarchés et de hard discounters (296 m<sup>2</sup> pour 1000 habitants sur CHAMPAGNOLE contre 160 pour la moyenne nationale), l'absence d'hypermarché (144 m<sup>2</sup> pour 1000 habitants en moyenne nationale), ce qui a pour conséquence une forte évasion vers les pôles environnants.

### Pertinence du projet HYPER U :

Au plan commercial : rééquilibrage et renforcement de l'armature commerciale et fixation de la clientèle sur CHAMPAGNOLE.

Au plan urbanistique :

- insertion en continuité d'une zone commerciale existante ;
- redynamisation ;
- valorisation architecturale.

### Caractéristiques du projet :

- Hyper U de 4000 m<sup>2</sup> avec différents magasins périphériques :
- jardinerie ;
- bricolage ;
- centre auto ;
- petite galerie marchande (6 à 8 cellules) ;
- autres moyennes surfaces à définir (étude en cours) ;
- réflexion sur concepts loisirs, bien-être, santé.

### Incidences économiques :

Création d'emplois : 210 à 220 dont 50 pour l'Hyper U et 60 à 70 pour les autres commerces. Emplois induits (bâtiment, fournisseurs, locaux, sous-traitance) : 100.

### Incidences commerciales :

- Chiffre d'Affaires prévisionnel Hyper U : 30 millions d'euros (en tenant compte du projet d'agrandissement d'INTERMARCHE) ;

- Rendement C.A./m<sup>2</sup> : 7500 €;

- Baisse significative de la rentabilité, projet risqué au regard des investissements mais justifié pour la pérennisation de l'entreprise ;

- Intérêts et objectifs communs entre Hyper U et commune : dynamisation et développement de l'attractivité de CHAMPAGNOLE.

### Rééquilibrage de l'armature commerciale :

L'équipement commercial de CHAMPAGNOLE se composerait de 4 supermarchés et hard discounter et 2 hypermarchés. La densité globale resterait importante. Par contre, l'apparition de tout autre intervenant d'un format similaire remettrait gravement en cause le paysage commercial de CHAMPAGNOLE car le bassin de population est insuffisant.

### Comparatif CHAMPAGNOLE-PONTARLIER :

<b>COMMUNES</b>	<b>POPULATION</b>	<b>BASSIN DE VIE</b>	<b>HYPER</b>	<b>SUPER/HARD</b>
CHAMPAGNOLE	8 135	21 600	2	4
PONTARLIER	18 778	52 400	3	5

Sans le projet INTERMARCHE, l'équipement commercial de CHAMPAGNOLE se composerait de 5 supermarchés/hard discounter et 1 hypermarché.

### Conséquences de la création d'un nouvel intervenant type INTERMARCHE :

- Une surdensité commerciale supérieure de 64 % par rapport à la moyenne nationale, expression de l'inadéquation entre l'offre commerciale et le bassin de population en présence ;



- Deux hypermarchés dont la viabilité ne sera pas garantie ;
- Un manque à gagner de l'ordre de 30 % (8 millions d'euros) pour Hyper U.

En ce qui concerne le terrain, nous avons fait une photographie du site que Monsieur le Maire nous propose. Vous avez le centre commercial du Mont Rivel, Défi-Mode et Maga-Meubles. Le terrain se trouve derrière Maga-Meubles. Au départ, ce terrain n'était pas très attractif car la zone ne ressemble pas à une zone commerciale. Aujourd'hui, en regardant plus attentivement et avec une modification de la voirie, on pourrait y implanter notre projet.

Un rond-point pour l'accès à la zone serait créé. L'autre point qui posait problème lorsque le Maire nous a proposé ce terrain était l'éloignement de la station d'essence par rapport au trafic routier. On a besoin d'avoir une station placée le plus près possible du flux routier le plus important. L'investissement de la station est assez conséquent et pour qu'elle soit viable, il fallait acheter d'autres terrains à l'endroit où se trouvent aujourd'hui les établissements CARODECOR, AUTOSUR et les entrepôts de SANIJURA. Sur ces terrains nous souhaitons également, si cela est possible, mettre en place des aires de jeux pour les enfants. Nous avons un projet qui s'inscrit dans le développement durable et l'aménagement du territoire. Par contre, nous ne ferons pas un bâtiment aux normes H.Q.E. mais nous développerons malgré tout les énergies renouvelables. Si vous avez des questions, je suis prête à y répondre.

Mme RAME : Sur les emplois dont vous avez parlé, est-ce que ce sont des emplois à temps plein et en C.D.I. ?

Mme FUSARO : Nous pensons créer 50 postes en équivalent temps plein. Il y aura à la fois des emplois à temps plein mais également des temps partiels si les personnes le souhaitent.

M. RAME : Ce sont des C.D.D. ou des C.D.I. ?

Mme FUSARO : Nous avons des besoins à long terme donc nous n'embauchons pas les gens pour les licencier après.

M. PERNOT : En ce qui concerne les entrepôts SANIJURA, le responsable avait déjà l'intention de regrouper ses activités sur le site principal de l'entreprise qu'il agrandirait. C'est la raison pour laquelle il serait d'accord pour vendre le bâtiment.

M. DUSSOUILLEZ : Au niveau des réserves, quelle surface cela représenterait ?

Mme FUSARO : 2500 m<sup>2</sup> en réserves sèches et 6 à 700 m<sup>2</sup> pour le frais plus les annexes : quais, déchetterie, bureaux, soit environ 50 % de la surface totale.

M. OLIVIER : Pourquoi ne pas vous agrandir sur le site de l'ancienne usine GIRARD, à proximité de l'emplacement actuel ?

Mme FUSARO : Nous avons étudié la faisabilité du projet. Il y a un décalage important entre le terrain actuel et celui de l'ancienne usine GIRARD. Faire le projet à cet endroit ne nous permettrait pas de réaliser la même chose. Nous aurions un manque de place au niveau du parking encore plus important qu'aujourd'hui. C'est très compliqué de faire un projet d'agrandissement sur le site actuel.

M. DUPREZ : Que va devenir le magasin actuel ?

Mme FUSARO : Je m'attendais à cette question. Je vous ai amené un petit croquis pour vous donner une idée de ce que pourrait devenir le site. Le bâtiment pourrait être scindé en deux parties pour faire éventuellement un centre de soins à la personne. Le site a un parking, il est proche du centre-ville, des résidences de personnes âgées. On pourrait y trouver des boutiques, des kinés, un centre de remise en forme, une salle de sports, un centre de soins esthétiques avec massages, peut-être des coiffeurs... On pourrait concentrer des professions libérales sur ce site. Nous avons aussi pensé à faire de la promotion immobilière pour créer une cinquantaine de logements afin d'occuper le terrain. Un promoteur pourrait reconfigurer le site. Nous possédons également le bâtiment GIRARD qui pourrait faire l'objet d'une reconfiguration.

M. COSSIN : C'est vous qui gérez la reconversion du site ?

M. FUSARO : Nous sommes propriétaires.

Mme BAILLY : Est-ce que vous avez déjà des contacts pour cette maison médicale ?

Mme FUSARO : Il faut déjà qu'on puisse partir.

M. DUPREZ : Est-ce que vous prévoyez une pharmacie sur votre projet d'agrandissement ?

Mme FUSARO : Nous avons des demandes de pharmaciens de CHAMPAGNOLE ainsi que d'autres concurrents.

M. DUPREZ : Si nous acceptons les trois projets présentés, est-ce que le vôtre est viable ? Vous n'êtes pas sans savoir que d'autres ont aussi des idées ?

Mme FUSARO : Sûrement, au regard du contexte commercial d'aujourd'hui. INTERMARCHE a un projet d'agrandissement et je suppose que son responsable va vous le présenter, LECLERC vous a présenté son projet... Aujourd'hui, si LECLERC s'implante, notre projet ne sera pas viable. On n'aura plus les chiffres d'affaires qui nous permettra de pérenniser notre entreprise.

M. DUSSOUILLEZ : Et si l'accord se faisait pour HYPER U et LECLERC ?

M. FRACHON (architecte) : Qui est-ce qui tue l'autre ?

M. DUPREZ : Vous êtes pour la libre concurrence ou pas ?

M. PERNOT : Les trois projets vont être soumis au Conseil Municipal. Le résultat du vote du Conseil Municipal déterminera le vote du Maire en C.D.A.C. Si le Conseil Municipal autorise les discussions avec la communauté de communes pour envisager votre implantation, cela voudra dire que l'assemblée a accepté que votre projet soit mené à bien. Chaque projet sera examiné. HYPER U et LECLERC ont besoin de l'accord de la commune car certains terrains appartiennent à la ville. Si le Conseil Municipal accepte de vendre ces terrains, je voterai favorablement en C.D.A.C. Pour ce qui concerne le troisième projet, celui d'INTERMARCHE, il peut se passer de l'avis du Conseil Municipal parce qu'il a les réserves foncières nécessaires pour le faire. Ce projet m'a été présenté il y a moins de 15 jours. Par souci d'équité, je demanderai quand-même au Conseil Municipal son avis sur ce dossier. On peut avoir toutes les hypothèses. Le Conseil Municipal peut dire oui ou non à tous les projets ou approuver seulement l'un ou

l'autre. C'est la raison pour laquelle j'ai souhaité que chacun soit au courant des différents dossiers en même temps que moi. Chacun pourra réfléchir à ce problème et prendre sa décision lors du prochain Conseil Municipal, décision qui conditionnera le vote en C.D.A.C. Mme FUSARO aurait pu continuer son premier projet sur la zone de "la Planchette" et nous mettre devant le fait accompli. Dès le départ, je n'ai pas souhaité que les choses se passent de cette manière mais qu'il y ait une réflexion plus globale avec les autres intervenants.

M. DUSSOUILLEZ : Est-ce que vous pensez que votre projet peut vivre avec LECLERC ?

Mme FUSARO : Je ne connais pas le projet de LECLERC.

M. COSSIN : C'est sensiblement le même que le vôtre.

Mme FUSARO : Et avec la même zone de chalandise.

M. COSSIN : Pour le représentant de LECLERC, les deux projets sont viables.

Mme FUSARO : Il est venu voir le Maire en disant que son projet était réalisable sur CHAMPAGNOLE parce qu'à l'époque on n'avait pas encore présenté le nôtre. Aujourd'hui, il présente le même projet, en tenant compte de notre agrandissement.

M. PERNOT : On a quand-même deux commerçants locaux qui souhaitent s'agrandir plus LECLERC qui a la volonté de s'implanter dans le Jura mais pas à LONS, DOLE, SAINT-CLAUDE ou MOREZ. Si on résume le bassin de vie, il peut aller soit à CHAMPAGNOLE, soit sur le Revermont avec POLIGNY, ARBOIS, SALINS. Si par exemple, LECLERC allait s'installer à POLIGNY, est-ce que votre projet ne sera pas également menacé ? Vous voyez bien la complexité du dossier.

Mme FUSARO : Il y a une barrière naturelle entre POLIGNY, ARBOIS, SALINS et CHAMPAGNOLE. Ça me gêne moins que LECLERC soit à POLIGNY, ARBOIS ou SALINS mais cela ne se fera pas. Ce n'est pas mon rôle d'expliquer leur politique. Ils souhaitent depuis longtemps s'installer dans le Jura. Faute d'avoir pu le faire à LONS ou à DOLE, ils s'intéressent à CHAMPAGNOLE. On parle certes d'évasion d'un certain nombre de clients vers LECLERC à PONTARLIER. Si LECLERC s'installe à CHAMPAGNOLE, il limitera l'évasion mais ne ramènera pas de nouveaux clients.

M. PERNOT : En terme d'attractivité, car c'est un des nœuds du problème, votre extension jouera favorablement mais est-ce qu'elle ne sera pas un peu annihilée par les projets d'extension de vos collègues de la même marque sur PONTARLIER et SALINS ?

Mme FUSARO : Il est vrai que différents projets passent en C.D.A.C. : SUPER U PONTARLIER, MONTMOROT, DOLE...

Pour répondre à votre question, ces agrandissements vont permettre de réintégrer certains rayons dans leur surface de vente. C'est un agrandissement mais ce n'est pas un événement.

M. COSSIN : Ce n'est pas une curiosité par rapport à l'extérieur.

M. PERNOT : Est-ce que ce n'est pas également le défaut de votre projet ?

M. FUSARO : Passer de 1700 à 4000 m<sup>2</sup>, ce n'est pas simplement une amélioration mais un projet important.

M. PERNOT : Pour ce qui concerne l'abattoir, qu'est-ce que vous nous proposez ?

Mme FUSARO : L'abattoir, on en parle depuis longtemps. Nous étions partenaires depuis plusieurs années car nous étions même rentrés dans le capital de la société mais on a abandonné. On a fait tout ce qu'on a pu. Sur le projet nouveau, on serait prêt, dans la mesure de nos possibilités, à faire quelque chose mais ce n'est pas facile.

M. COSSIN : Ce n'est pas le rôle du commerce de réparer les "conneries" d'avant.

M. PERNOT : C'est le rôle du commerce de soutenir ce genre d'activités.

Mme FUSARO : On s'est bien impliqué pour l'abattoir.

M. PERNOT : La communauté de communes va devoir se prononcer et je cherche des arguments pour convaincre les membres du Conseil Communautaire.

Mme FUSARO : On a toujours fait ce qu'on pouvait au niveau de l'abattoir.

M. PERNOT : Est-ce qu'un engagement de tonnage est envisageable ?

Mme FUSARO : Oui.

M. CUSENIER : Il y a quelque chose qui me choque par rapport à ce qu'a dit votre collègue. Vous dites que s'il y a trois hypermarchés, votre projet ne sera pas viable. Pour lui, même si tout le monde s'agrandit, il arrivera à être rentable. Est-ce que son enseigne est soutenue autrement ? Est-ce que ce n'est pas eux qui paient si l'établissement se "casse la figure" alors que pour vous c'est différent ?

Mme FUSARO : Quand on est employeur et chef d'entreprise, il nous faut un bilan positif pour pouvoir rembourser nos frais. Nous sommes des supermarchés indépendants, comme INTERMARCHÉ. Les autres enseignes sont intégrées et sont portées par l'enseigne. Si un supermarché n'est pas rentable, il a une enseigne derrière lui qui le porte. Notre projet effectif ne tient pas compte de LECLERC parce qu'on ne pourrait pas atteindre le chiffre d'affaires qu'on prévoit. Ce n'est pas possible.

M. DUSSOUILLEZ : Est-ce qu'on pourrait avoir une perspective du magasin ?

M. FRACHON : Plus tard car elle n'est pas encore faite.

Mme FUSARO : Le projet valoriserait la zone et les bâtiments autour qui sans zone commerciale ne valent rien et ne sont pas vendables.

Merci de votre attention.

## INTERMARCHE

M. PERNOT : Le troisième projet va nous être présenté par M. BONIN d'INTERMARCHE. Les projets sont venus sur mon bureau les uns après les autres. D'abord celui de Mme FUSARO sur la zone de la Planchette, puis j'ai ensuite rencontré les représentants des établissements LECLERC. J'ai enfin rencontré M. BONIN mais son projet n'était pas suffisamment avancé. Aujourd'hui, son dossier a évolué. Les élus qui devront se prononcer le feront dans l'intérêt général, en intégrant des données urbanistiques, commerciales, économiques, d'emploi... Il y a un certain nombre de données que chacun doit connaître. Si les projets sont réalisables, ils sont présentés au Conseil Municipal. Aucune décision ne sera prise ce soir. La décision en C.D.A.C. sera conditionnée par celles du Conseil Municipal. Que ce soit pour INTERMARCHE où il n'y a pas d'incidence pour la ville ou pour les autres, l'avis du Conseil Municipal sera demandé avant le passage à la C.D.A.C. Il y aura également des décisions à prendre au niveau de la communauté de communes qui seront le reflet de celles prises au Conseil Municipal.

M. BONIN : Je représente le magasin INTERMARCHE à CHAMPAGNOLE. Je vais faire un petit historique sur l'installation et l'évolution de notre magasin. INTERMARCHE a ouvert en novembre 1988. C'est une entreprise que mon père a créée et que j'ai reprise en 2000 avec mon père. Ce projet est bien intégré dans la vie locale et associative. Nous travaillons également avec les entreprises locales. La priorité a toujours été de faire travailler les locaux et je reste fidèle à cet aspect. Même si je ne suis pas Champagnolais de naissance, j'en suis devenu un ambassadeur. Le magasin a évolué avec le temps. Il faisait à l'origine 1200 m<sup>2</sup> puis 1700 en 1998 et 2400 en 2005. Le projet d'INTERMARCHE ne sera pas appelé hypermarché mais aura une taille similaire, comme pour celui de DOLE. C'est l'évolution normale de la grande distribution qui permet de pouvoir offrir aux Champagnolais beaucoup plus de choix en terme de produits alimentaires (gammes plus importantes), un plus grand professionnalisme dans les rayons de produits frais (plus de formation). De plus, on prévoit de nouveaux rayons : billetterie, bijoux, téléphonie, presse... Nous demanderons donc un agrandissement de 3200 m<sup>2</sup> à la C.D.A.C. plus 200 m<sup>2</sup> et 1200 m<sup>2</sup> d'équipement de la personne. Le bâtiment sera aligné par rapport au magasin actuel à l'endroit où se trouve actuellement le parking couvert. En terme d'impact sur l'environnement, le magasin a déjà une façade moderne. Nous avons rasé les anciens bâtiments VAPIL qui étaient en mauvais état et représentaient une verrue pour l'entrée de la ville. Dans le cadre de cette nouvelle surface viennent s'ajouter les 4400 m<sup>2</sup> de WELDOM, le magasin LIDL qui a signé un compromis pour passer à 1000 m<sup>2</sup> pour créer une zone commerciale d'un peu plus d'un hectare de surface de vente et qui sera importante également pour le Haut-Jura. Si la ville veut conforter sa place centrale sur le Haut-Jura, elle a besoin d'une zone commerciale dotée d'un hypermarché. Je ne vous parle pas de galerie marchande pour la bonne et simple raison que je n'y suis pas favorable pour laisser le petit commerce au centre-ville. SUPER U a un projet actuel pour déplacer et agrandir son activité. Si les deux magasins venaient à se faire, on aurait quand-même un centre de circulation qui permettrait au centre-ville de vivre. Si le centre-ville ne fonctionne pas, on n'aura pas un rôle de locomotive pour la ville de CHAMPAGNOLE. En faisant une galerie marchande, on ne travaille plus en complémentarité avec le centre-ville mais plutôt en concurrence.

Ce magasin en terme d'urbanisme commercial aura peu d'impact puisqu'il se fait dans un bâtiment qui existe déjà. Ce sera simplement une amélioration. L'emprise au sol sera la même. Les espaces verts seront respectés et modifiés au niveau des arbres. Les sapins seront remplacés par d'autres essences. La station service sera modifiée avec création de pistes ouvertes 24 H/24. La caisse sera conservée en journée mais il sera malgré tout possible de se servir directement en payant par carte. Cet ensemble commercial sur la zone sud de CHAMPAGNOLE

permettra de retenir la population qui part sur des villes comme LONS et PONTARLIER. Il rendra la ville plus attractive et permettra de créer des emplois en donnant une autre image de notre ville. Aujourd'hui, quand on rentre sur CHAMPAGNOLE par la zone sud, il y a peu d'espaces verts, peu de commerces... On redonnera une image plus moderne à cette entrée de ville. Cela permettra également de redorer le blason du quartier des Combettes au niveau urbanistique et commercial.

Concernant le bâtiment, il ne nécessite qu'un dossier de permis de construire. On modernisera l'intérieur avec un sas de livraison dans le bâtiment pour éviter les problèmes de nuisances au voisinage lors des livraisons tôt le matin. On va également favoriser le travail des salariés. Les espaces dédiés aux salariés seront plus conviviaux. Pour ce qui est de la construction du bâtiment, nous allons mettre en place des systèmes de récupération d'eau et du chauffage solaire. Je ne peux pas mettre d'installations photovoltaïques car la toiture ne le permet pas. Quand on refera la station service, on mettra en place des séparateurs d'hydrocarbures plus modernes et une cabine plus confortable pour les salariés.

Aujourd'hui, sur cette zone, WELDOM vient de fermer, ce qui pénalise notre commerce. En regroupant un hypermarché de 3000 m<sup>2</sup> + une surface de 1200 m<sup>2</sup>, il y aura plus de facilité à trouver d'autres enseignes pour remplacer WELDOM. Aujourd'hui, on a du mal à faire venir de nouvelles enseignes à CHAMPAGNOLE par manque d'attractivité.

Par rapport à l'environnement concurrentiel, il y a aujourd'hui un projet d'implantation d'un LECLERC et de transformation de SUPER U en hyper. Vous vous doutez bien qu'il y a un poids économique sur les enseignes entre elles. Je suis un indépendant au même titre que SUPER U. Si on a une enseigne de plus, on aura un déséquilibre encore plus important que celui qui existe aujourd'hui. On a des enseignes de groupes intégrés comme LIDL, ALDI, COLRUYT et CASINO. Si un autre commerce intégré comme LECLERC venait à s'implanter, cela posera des problèmes aux deux indépendants qui ne pourront plus investir et avancer. Je n'ai pas de terrain à acheter à la ville de CHAMPAGNOLE parce que je possède les surfaces nécessaires. L'impact urbanistique et environnemental est faible car les bâtiments existent déjà. Notre agrandissement pourrait se faire rapidement. Mon dossier est prêt mais je ne le déposerai que lorsque le Conseil Municipal se sera prononcé. En conclusion, l'évolution de l'offre commerciale sur la zone sud permettra de réaffirmer la ville de CHAMPAGNOLE comme ville centrale du Haut-Jura et de redynamiser l'ensemble du commerce. En créant un hypermarché, on augmente la zone de chalandise.

Mme RAME : En terme de création d'emplois ?

M. BONIN : 35 emplois en C.D.I. et temps plein.

M. OLIVIER : Est-ce qu'il y aurait une cafétéria ?

M. BONIN : Une petite cafétéria dans les 200 m<sup>2</sup> qui se trouvent hors C.D.A.C.

Mme BAUD : Que pensez-vous implanter en équipement de la personne ?

M. BONIN : D'après le P.L.U., il manque surtout d'enseignes d'habillement et de chaussures.

M. DUPREZ : Selon le P.L.U., on a déjà une surface commerciale importante.

M. BONIN : On va être la ville la plus commerciale de France mais si je ne m'agrandis pas, comme je suis indépendant, je vais végéter et je ne pourrai plus faire grand chose.

M. COSSIN : Au niveau de l'agrandissement, que prévois-tu au niveau culturel ? C'est un peu ce qui manque sur la place : livres, C.D., papeterie...

M. BONIN : C'est un rayon que je fais déjà aujourd'hui mais que je vais développer avec en plus une billetterie pour différents concerts et spectacles. On a l'avantage à CHAMPAGNOLE d'être à 1 heure de GENEVE, DIJON, BESANCON et 2 heures de LYON.

M. COSSIN : C'est pour cela qu'il faut diversifier l'offre pour empêcher les gens d'aller ailleurs.

M. BONIN : A CHAMPAGNOLE, on ne pourra pas être aussi attractif qu'à LONS ou PONTARLIER car on n'a pas la même zone de chalandise ni le même pouvoir d'achat.

M. COSSIN : De toute façon, les gens vont toujours voir ailleurs.

M. DUSSOUILLEZ : On redevient attractif parce que des enseignes veulent venir sur CHAMPAGNOLE.

M. BONIN : Quand une enseigne vient s'installer sur une ville, elle incite fortement les concurrents à se développer parce qu'autrement ils ne peuvent plus vivre.

M. DUPREZ : On a connu des projets de développement ces dernières années où chacun allait contrecarrer le projet de l'autre en créant diverses associations. Si demain nous donnons un avis favorable à tout le monde, est-ce que vous allez tenter des recours ?

M. BONIN : En 1987, mon père a signé un compromis pour acheter du terrain en face de SANIJURA. Nous avons eu un refus. Quand j'ai appris quelques années plus tard que Mme FUSARO avait un projet sur ce même terrain, j'ai intenté un recours parce qu'il s'agissait du terrain qui nous avait été refusé. Ce projet entraînait en outre un déséquilibre en terme d'offre commerciale. Si Mme FUSARO a aujourd'hui un projet équitable, comme nous sommes deux commerces indépendants, je ne vois pas pourquoi il y aurait un recours.

M. DUPREZ : Et s'il y a un troisième concurrent ?

M. BONIN : Les recours vont pleuvoir. CASINO va déjà faire le "dos rond" si INTERMARCHE et SUPER U s'agrandissent. S'il y a un nouveau projet, CASINO risque de fermer ou de passer sous l'enseigne LEADERPRICE et le nombre de salariés diminuerait.

M. DUPREZ : Ils iront chercher du travail chez les concurrents.

M. BONIN : Il vaut mieux une entreprise qui fonctionne bien avec des emplois de cadres. S'il n'y a que des personnes au SMIC, la consommation s'en ressent.

M. CUSENIER : Même si vous dites que les recours vont "pleuvoir" si une nouvelle grande surface s'installe à CHAMPAGNOLE, cela ne vous empêchera pas d'agrandir votre établissement puisque vous n'avez pas de contraintes particulières. Est-ce que vous pensez que certains pourront faire un recours contre vous ?

M. BONIN : Je me suis engagé plus ou moins vis à vis de Mme FUSARO. SUPER U est une enseigne qui fonctionne depuis environ 20 ans. Mais il se peut qu'il y ait des recours contre nous.

M. DUPREZ : Vous pensez être opérationnel quand ?

M. BONIN : J'ai un petit souci administratif par rapport au P.L.U. Si je ne veux pas avoir un recours à ce sujet, il faut que j'attende l'application officielle du nouveau P.L.U. Je pense que l'ouverture pourrait se faire en mars prochain.

M. PERNOT : Ne crains-tu pas qu'en ouvrant un rayon presse, tu mettes à mal le magasin situé dans le quartier. De même pour ce qui concerne les bijoux par rapport aux commerçants du centre-ville ?

M. BONIN : Pour ce qui concerne les bijoux, je ne ferai pas la même gamme. C'est plus du bijou basique et fantaisie. Il n'y aura pas de création. C'est plutôt une offre complémentaire que concurrentielle. Pour ce qui est de la presse, on aménagerait un espace livre et culture avec un point presse.

M. COSSIN : Tu serais capable d'héberger le magasin actuel ?

M. BONIN : Je ne l'ai pas contacté pour le moment. Pour être franc, je ne me suis pas posé la question.

M. DUPREZ : Vous n'avez pas le droit de mettre un point "loto" ?

M. BONIN : Si , il faut juste avoir l'accord de la "Française des Jeux".

M. PERNOT : Je ne sais pas si le commerçant actuel pourrait vivre seulement avec le tabac.

M. DOUARD : Comment comptez-vous occuper les locaux de WELDOM ?

M. BONIN : Ces locaux ne m'appartiennent pas. Je suis en contact avec les personnes qui projettent de commercialiser cet espace. Nous sommes en relation avec différentes enseignes pour voir comment rentabiliser au mieux cette surface. Par contre, certaines enseignes ne veulent pas venir à CHAMPAGNOLE. Pour le moment, on ne sait pas s'il n'y aura qu'une seule enseigne dans ce bâtiment ou plusieurs magasins.

M. PERNOT : En ce qui concerne l'abattoir, quel engagement moral pourrais-tu prendre ? Est-ce que tu serais prêt à signer un engagement de tonnage raisonnable ?

M. BONIN : Je n'ai pas encore réfléchi à cette question. INTERMARCHE a aidé l'ancien abattoir mais nous avons arrêté de travailler avec eux. Je m'approvisionne maintenant en génisses charolaises. En effet, mes parents sont originaires de Charolles et j'ai passé mon enfance là-bas. C'est la seule race qui n'ait pas été touchée par la maladie de la "vache folle". Quant à l'abattoir, il faut que je réfléchisse à la question. Aujourd'hui, je ne connais pas exactement les tonnages. Pourquoi pas retravailler avec l'abattoir de CHAMPAGNOLE ? C'est un outil de proximité. Je n'ai rien contre. Notre politique est de travailler au maximum avec les producteurs locaux.



M. PERNOT : Merci de toutes ces explications. Le Conseil Municipal se réunira courant mai pour prendre sa décision qui conditionnera mes votes en C.D.A.C. La décision du Conseil Municipal donnera d'autant plus de poids à celle qui sera prise parce que je préciserai en C.D.A.C. qu'il ne s'agit pas du choix du Maire de CHAMPAGNOLE mais de l'ensemble du Conseil Municipal.

M. BONIN : Il faut que je réponde rapidement pour l'abattoir ?

M. PERNOT : Un simple engagement de tonnage nous permettrait d'avoir une idée.  
Merci M. BONIN.

-----

M. PERNOT : Dans l'organisation de la soirée, il me semblait normal d'inviter le Président de l'association des commerçants pour qu'il prenne connaissance des trois projets afin de pouvoir en informer ses adhérents et éviter les rumeurs. Nous souhaitons travailler dans la plus grande transparence. M. COSSIN va nous faire part de ses remarques et de celles des membres de son association qui se sont réunis récemment.

M. COSSIN : Je vous remercie de la procédure. Aujourd'hui, je vais vous dire simplement que je ne voudrais pas être à votre place pour prendre la décision. Même moi, au vu de ces différents projets, je me pose des questions. Ils ont bien réfléchi. Ils ont décidé d'investir. Quant aux discours et à la pratique, il faut relativiser. De toute façon, le grand commerce a besoin de toujours être régénéré. Tout le monde va s'agrandir. C'est un fait acquis de la part des commerçants. Ce qui peut être recevable de notre part, c'est l'agrandissement de SUPER U et d'INTERMARCHE. Nous n'avons jamais été contre le premier projet d'agrandissement de SUPER U mais ce qui nous gênait c'était la notion d'urbanisme. Nous souhaitons qu'une zone commerciale mais à un autre endroit que celui choisi à l'époque. La décision actuelle de mettre SUPER U dans la zone commerciale existante est beaucoup plus cohérente. Sur le plan économique, j'étais un peu réservé quant à l'implantation de LECLERC mais le responsable m'a un peu surpris. Je n'ai pas tout à fait les mêmes chiffres. LECLERC parle de 200 millions d'euros de total de dépenses globalisé sur la zone de chalandise alors que nous avons estimé ce chiffre à 50 millions d'euros. Nous avons estimé le montant total dépensé par foyer à 442 € par mois avec le carburant, donc 300 € sans le carburant.

M. GRENIER : Tu ne fais jamais les courses. 300 € par mois pour une famille, c'est peu.

M. COSSIN : En alimentaire et c'est surtout ce qui est proposé à SUPER U par exemple.

M. DUPREZ : Il n'y aura pas que de l'alimentaire mais également de l'équipement, bricolage, etc.

M. COSSIN : Sur le plan économique, c'est une bataille entre les grands et les petits commerces n'auront pas trop à intervenir même si certains risquent de souffrir, par exemple dans le domaine de l'électro-ménager et de la hi-fi.

M. DUPREZ : Quel que soit celui qu'on acceptera, il y aura forcément de l'offre dans ce domaine.

M. COSSIN : Chacun d'entre eux a fait l'impasse sur une galerie marchande importante, c'est que le message a dû passer et c'est ce que je vais rapporter à mes adhérents.

Mme RAME : En matière d'emploi, même si les hypermarchés vont créer des emplois, si d'autres ferment dans le petit commerce, cela risque d'être un problème.

M. COSSIN : Certains vont peut-être en subir les conséquences mais pas tous. La concurrence se jouera plutôt entre les grandes surfaces elles-mêmes.

M. DOUARD : Est-ce que LECLERC va attirer plus de personnes à CHAMPAGNOLE, ce dont vous pourriez profiter ?

M. COSSIN : Au niveau impact c'est évident. On ne pourra pas avoir le même impact que PONTARLIER, par contre on pourra détourner des gens du Haut-Jura. C'est de ce côté là qu'il faut développer la politique commerciale et nous devons jouer sur la complémentarité entre la grande distribution et le petit commerce. Pour ce qui est des hypermarchés, la bataille aura lieu entre eux.

Mme JEUNET : Est-ce que les moyennes surfaces comme COLRUYT ne risquent y pas de souffrir ?

M. COSSIN : Je pense que c'est CASINO qui risque le plus d'en faire les frais, voire même INTERMARCHE.

M. OLIVIER : Quelle est la position des commerçants à ce sujet ?

M. COSSIN : Ce qu'on veut, c'est consolider la position de CHAMPAGNOLE. Vous avez eu mon courrier à ce sujet pour savoir ce qu'on en pense.

M. PERNOT : Les commerçants sont très divisés. Il y a des personnes qui sont contre tous les projets et d'autres qui y sont entièrement favorables. Si l'on prend les commerçants de l'avenue Maréchal de Lattre de Tassigny, ils sont pour ces projets qui vont donner à leur quartier une attractivité plus importante que celle d'aujourd'hui. A part l'espace Mont Rivel, les parkings des commerces du quartier ne sont pas souvent pleins. L'expression des commerçants au travers des réunions est focalisée sur la réaction de la rue principale. Mais un certain nombre de personnes ne tiennent pas le même discours en réunion et lorsqu'elles sont chacune de leur côté. Quand Mme FUSARO dit qu'elle a des contacts avec des commerçants locaux pour la galerie marchande, je ne sais pas comment ces commerçants vont pouvoir défendre leur position par rapport à la décision collégiale. Ce qui est important c'est de maintenir une cohérence de l'organisation commerciale avec tous ces projets. M. COSSIN l'a dit. Si l'on choisit SUPER U, je ne pense pas que, de par sa localisation, ce soit le mieux placé pour maintenir une cohérence avec les commerçants du centre-ville. LECLERC et INTERMARCHE seraient, quant à eux, mieux placés en terme de liaisons de voiries et de distance. A pied, la distance reste relativement limitée. SUPER U est quand-même un peu plus loin. Ce n'est pas simple à concevoir. L'attractivité est le point sur lequel je m'interroge le plus. L'agrandissement d'INTERMARCHE ne me semble pas de nature à faire déplacer grand monde, à part les Champagnolais. SUPER U, en faisant du neuf sur un autre emplacement, peut être plus attrayant pour la clientèle extérieure et sera bien placé et visible par rapport à la déviation. J'ai discuté avec des personnes de NOZEROY qui disaient qu'ils reviendraient sur CHAMPAGNOLE si un grand magasin de bricolage venait à s'implanter. Le projet de SUPER U avec d'autres enseignes peut donc avoir une certaine attractivité supplémentaire. Mais, en matière d'attractivité, c'est indéniablement LECLERC qui attirerait le plus car 8 % du chiffres d'affaires total à PONTARLIER vient de

LECLERC. La question qui vient ensuite est de savoir si les trois projets sont viables. Favoriser un projet pour tuer l'un ou l'autre, je ne veux pas être dans cette contrainte là.

M. COSSIN : On est un peu dans cette contrainte.

M. DUPREZ : Si l'on se réfère aux études qu'ils ont faites, leurs prévisions de chiffres d'affaires semblent cohérentes. Si l'on regarde les résultats actuels des grandes surfaces, je pense que certaines gagnent très bien leur vie.

M. PERNOT : J'ai les résultats en millions d'euros de quelques magasins :

SUPER U : 19 millions d'euros pour 1700 m<sup>2</sup>

INTERMARCHE : 14 millions d'euros pour 2400 m<sup>2</sup>

CASINO : 7 millions d'euros

COLRUYT : 4 millions d'euros.

M. BINDA : Peut-être que certaines personnes qui vont faire leurs courses en hypermarché à LONS risquent de rester par la suite sur CHAMPAGNOLE.

M. PERNOT : Jusqu'à quel point va-t-on se laisser manipuler ? Il y a deux concurrents qui vont s'associer, quel que soit notre choix.

M. DUPREZ : Si l'on répond oui à tout le monde, ils pourront difficilement tenter des recours.

M. PERNOT : Il y a un pacte entre deux concurrents contre le troisième. Les recours ne sont plus aussi faciles que par le passé. Celui qui sera attaqué risque de se retourner et de demander des dommages pour le préjudice subi.

M. COSSIN : C'est le Conseil d'Etat qui statue maintenant en dernier ressort. C'est beaucoup plus difficile.

M. PERNOT : Le problème de la grande distribution est complexe. Il faut que quelqu'un bouge pour que les autres se décident à investir.

M. SAILLARD : Il y a quelque chose qui me surprend en entendant que les gens de CHAMPAGNOLE vont à PONTARLIER. On ne va quand-même pas à PONTARLIER pour acheter des "nouilles" et des petits suisses. Ils recherchent autre chose. Ce qui m'intéresse dans les projets, c'est les enseignes périphériques qui s'installent autour des hypermarchés et c'est cela qui manque le plus actuellement. Est-ce que ces enseignes vont vraiment venir ? Je me focalise plus sur ce qui va graviter autour de l'hyper que sur l'hyper lui-même. Il est vrai que le nom de LECLERC a une attractivité plus importante que les autres.

M. PERNOT : Si l'on regarde le secteur de la rue Maréchal de Lattre de Tassigny où il y aurait d'un côté LECLERC et de l'autre HYPER U, je pense que cette zone risque de bouger. Dès l'instant où il y a des locomotives de ce type, cela risque d'attirer du monde. Il est clair que de tels projets vont attirer des enseignes périphériques. Certaines s'étaient déjà manifestées lors du premier projet de SUPER U. Pour ce qui concerne INTERMARCHE, il est vrai que si le projet se réalise, les locaux de WELDOM se vendront plus facilement.

M. DOUARD : Au niveau juridique, je pense que LECLERC est "blindé" pour faire face aux recours.

M. PERNOT : M. QUINONERO a eu un problème à AUXONNE où il a fait l'objet d'un recours. Il a dû revoir le projet.

Mme BAUD : Mme FUSARO me semble quand-même très soucieuse quand elle présente son projet.

M. PERNOT , s'adressant à M. CUSENIER : Est-ce que si l'on laisse faire les trois projets, tu penses qu'il y en a un qui meurt ?

M. CUSENIER : C'est le problème des indépendants par rapport aux intégrés.

M. PERNOT : Lorsqu'il y a quelques années nous avons eu le conflit entre M. BONIN et Mme FUSARO, M. CHARROPPIN ne voulait pas aller à l'inauguration d'INTERMARCHE. Nous avons décidé d'y aller mais de ne pas prendre la parole et je me suis fait "remonter les bretelles" à ce sujet. L'avocat m'a fait valoir la valeur du magasin INTERMARCHE du fait des travaux et m'a fait remarquer que si le projet de SUPER U s'était fait, INTERMARCHE ne vaudrait plus rien. Je n'ai pas envie de mettre un local en faillite par rapport à nos choix mais je ne souhaite pas non plus conforter des commerçants qui ont ces valeurs là.

M. DUPREZ : Le seul magasin qui donne ses surplus aux Restos du Cœur est COLRUYT. Les autres préfèrent mettre de l'eau de Javel sur leurs surplus plutôt que de les donner.

M. MATHIEU : M. BONIN donne indirectement à Entraide et Amitié.

M. PERNOT : Pour ce qui concerne l'abattoir, j'ai demandé à M. BAUNE à la communauté de communes de récupérer des engagements fermes et nous essaierons de voir ce qu'on peut faire pour que ces engagements durent dans le temps.

La séance est levée à 23 H 30.

Le Maire,

**Clément PERNOT**  
Conseiller Général