Camping CM du 11 avril 2016

Votre délibération appelle effectivement plusieurs observations de notre part.

Vous la connaissez tous, cette impression de gêne que l'on ressent quand on rentre dans une pièce dans laquelle se déroule une discussion ou notre présence n'est pas souhaitée.

Cette délibération qui en fait, demande tout bonnement au conseil municipal de valider un petit arrangement entre amis, provoque le même sentiment. Nos avis à tous ici, chers collègues et encore moins nos propositions, ne sont pas souhaités et moins nous disposons d'informations pour statuer, mieux la tractation se porte.

Pourtant, si en matière de citoyenneté "mieux vaut les critiques d'un seul que l'assentiment de mille" dans un conseil municipal "mieux vaut l'assentiment de tous que la décision d'un seul"

Vous avez décidé de vendre le camping dès l'automne 2014, et nous savions dès le début 2015 à qui vous l'aviez promis. Franchement quand nous en parlions entre nous, nous nous disions attendons, ils vont pas oser. Le Maire ne va pas prendre le risque de se faire accuser de favoriser son fidèle ami et serviteur et celui ci ne va pas accepter de se faire entacher par un soupçon de cette nature.

Ce soir nous devrions d'une part, tristement constater notre erreur d'analyse et d'autre part accepter que nos principes dans l'action publique, partagés, nous le savons, au delà de nos rangs dans cette assemblée, soient devenus dépassés et obsolètes.

Mais tentons quand même d'assumer nos responsabilités vis à vis de nos concitoyens.

Ce camping, d'abord limité sur les bords de la mielle, fut rénové et agrandi dans les années 90 sous la houlette d'Hubert Lévy, président de l'office de tourisme et maire de Bidos, qui gérait bénévolement le camping et qui avait su convaincre Raymond Dieste qu'il fallait dans l'intérêt de la ville et de sa fréquentation touristique, faire entrer ce camping dans la modernité en le rendant plus attractif. Un lourd investissement fut mené à bien, l'agrandissement pris la parcelle Aw1 et les équipements actuels furent construits: Bâtiment d'accueil avec logement pour le gestionnaire, 10 chalets pour 40 lits, deux blocs sanitaires, des aires de jeu et tous les réseaux indispensables à l'Hôtellerie légère de loisirs, naissante alors. J'ai une pensée pour ces deux hommes avec qui, jeune adjoint j'ai participé à ce projet. De bords différents, ils s'appréciaient et s'estimaient, conditions essentielles à l'action.

Rien n'a changé depuis, sauf le gestionnaire. D'abord confié à l'ouverture du nouveau camping, à Marc Tibi qui avait suivi sur plusieurs mois une formation de gestionnaire de structures d'accueil touristiques, sa tragique disparition avait conduit sa fille à relever le défi de donner une suite au travail de son père. Moins préparée elle fut confrontée à des difficultés et à une baisse de fréquentation au sein d'une concurrence accrue. Vous avez décidé de ne pas lui laisser continuer à relever ce challenge, en ne renouvelant pas son contrat, vous auriez pu le faire plus élégamment qu'en lui proposant de l'acheter pour 1,2 M€. car vous connaissiez sa situation financière.

C'était la fonction de la commission des services publics locaux , de constater les difficultés de la gestionnaire et de l'aider à corriger les imperfections dont elle devait s'informer. Mais comme vous ne l'avez pas réunie, ni en 2014, ni en 2015, elle n'a pu jouer son rôle. Au passage c'est aussi sa fonction d'exercer une surveillance sur les services publics de l'eau et de l'assainissement.

Passons rapidement sur la première partie, comme elle peut décider de rendre un service public, une collectivité a aussi le droit de décider de ne plus le rendre.

Vous nous proposez, pour la forme vous auriez du l'écrire plus nettement, de décider que la commune ne rende plus ce service public et donc de déclasser ce terrain pour l'inscrire dans le domaine privé de la commune.

Nous ne nous y opposerons pas, puisque nous même, soucieux de l'avenir du Camping, nous avions missionné une étude qui nous amenait à envisager un autre mode de gestion. Nous restons cohérents.

Dans la deuxième partie de votre délibération vous nous proposez de vendre le terrain de camping municipal d'Oloron Ste marie.

Si nous sommes d''accord pour envisager un autre mode de gestion du camping , nous rejetons absolument la démarche utilisée ou plutôt l'absence de toute méthode visant à garantir l'intérêt de la ville et celui de l' avenir du camping en tant que structure d'accueil touristique.

Qu'aurions nous fait à votre place?

Nous aurions avant tout défini l'intérêt de la commune à court et long terme. Deux éléments nous auraient guidés.

**-1/ Préserver l'avenir de la plaine de sports de St Pée.**

Historiquement c'est une constante obligation que ce sont imposés tous les conseils municipaux successifs de notre commune.

A l'origine le camping première version s'est implanté sur le terrain de cette plaine de sports, ( parcelle Ay 134 P) mais à l'époque cette partie était inutilisée pour les pratiques sportives.

Pour nous, cette parcelle doit pouvoir être réintégrée un jour dans l'enceinte du stade en cas d'abandon d'utilisation par le camping.

**-2/ Rendre possible la modernisation et le développement** économique du camping, désormais domaine de la HLL, hôtellerie légère de loisirs, en pleine évolution depuis une dizaine d'années.

En résumé, nous aurions cherché le mode juridique de gestion qui permet à une structure privée de gérer, d'investir en conservant le fruit de ses investissements financiers, de constituer un fonds de commerce qu'il puisse revendre pour valoriser son travail, mais en conservant pour la commune la propriété à minima de la parcelle AY 134P. pour nous inaliénable, dans le droit fil de tous nos prédécesseurs et conscients de notre responsabilité vis à vis de nos successeurs.

Une fois défini ce mode de gestion prenant en compte ces deux obligations, nous aurions fait un large appel à candidature et constitué un jury de sélection intégrant des représentants du tourisme, des financeurs, et des professionnels de ce domaine d'activités. Gérer et développer une structure d'accueil de cette nature requiert des compétences professionnelles que ce jury aurait du constater.

Nous aurions d'autant plus procédé de la sorte que quand on lit la presse spécialisée dédiée à l'HLL et à l'évolution du marché, quand on passe quelques coup de fils ciblés dans ce milieu, on apprend que dans ce domaine, la demande d'achat dépasse très largement l'offre de ventes et que c'est devenu un secteur économique d'investissement très convoité.

On apprend aussi que pas mal d'entre eux attendaient de voir l'annonce d'Oloron pour répondre car ils savaient que ce serait vendu. Tout ce sait dans ce milieu.

Vous avez décidé de vendre le camping, et vous nous répétez encore une fois que "plusieurs acquéreurs potentiels ce sont "déclarés" mais ont renoncé devant les investissements à réaliser" Bizarrerie, car en la matière on répond à une déclaration de vente mais on ne se déclare pas spontanément.

D'abord, plusieurs c'est combien exactement? Quelles sont leurs noms et adresses?

Puis, quelle est la nature et le montant de ces investissements qui les ont fait abandonner?

Les services des domaines ont ils détaillé les niveaux de vétustés au sein des équipements?

Ensuite,

1/ Avez vous étudié d'autres possibilités que la vente sèche du camping? Lesquelles et qu'est ce qui vous incite à privilégier la vente?

2/Comme nous n'avons rien vu ni dans les annonces légales des journaux locaux, ni dans les journaux professionnels de l'HLL ni sur les sites professionnels qui regroupent les offres de vente de camping, devons nous en conclure qu'il n'y a eu aucune publicité ni aucun appel à candidature? Etrange pour qui veut vendre au mieux son bien. Seriez vous opposé aux vertus de la concurence?

3/ Sur quel cahier des charges avez vous sélectionné les candidatures?

4/ l'expérience et les compétences professionnelles dans le domaine du tourisme et de l'HLL étaient t'ils des critères de sélection des candidatures, conformément à vos différentes déclarations antérieures ?

Enfin , quels sont les élus de ce conseil municipal qui ont procédé à la sélection et au choix de l'acquéreur potentiel? Une commission ad hoc a t'elle été constituée?

Vous le voyez la liste est longue des questions qui ne devraient plus subsister au moment de délibérer.

 Comme nous craignons de connaitre les réponses et qu'elles seront sans voix ou négatives, l'absence d'informations élémentaires des conseillers et l'opacité de votre démarche devraient déjà alerter les élus de ce conseil municipal ,sur l'exercice serein de leurs responsabilités.

Des 2014 vous avez décidé de vendre le camping, jamais le conseil n'a été informé de quoi que ce soit avant ce soir. j'espère au moins que les élus de votre équipe ont été associés.

Mais faisons avec ce qui émerge du brouillard qui pèse sur cette affaire.

Vous nous dites que la commune a la chance d'avoir trouvé une société, PVA, qui non seulement propose un prix mais veut aussi investir dans les équipements pour développer l'offre touristique.

Ce ne sont, en l'absence de tout document écrit que des promesses verbales qui ne peuvent valoir engagement , alors restons sur la seule réalité le prix d'achat.

Vous avez décidé de vendre 2 parcelles, une de 25 ares 293 ca et l'autre 81 a 65 ca au total cela fait donc 10958 m2 pour un prix de 480000€ cela fait un prix de 43€/m2.

Quand on sait que à ce prix correspond non seulement la surface de terrain 1 ha 900 mais aussi;

Les réseaux, les voix de desserte, les 110 emplacements équipés, l'aire pour camping cars, 10 chalets de 4 à 5places, soit une quarantaine de lits avec salle de bains et kitchenette équipée, 2 bâtiments sanitaires pour toilettes et lessives de 110 m2 chacun, des aires de jeu et un jeu de Paddle, tout cela avec les plantations d'arbres et d'arbustes ,de haies séparatives qui en font un camping 3 étoiles, on peut penser que l'acheteur fait une affaire.

Aux tarifs actuels, cet équipement, bien occupé peut donner une recette brute de 6200€/ semaine.

A ce propos, de quand date la dernière estimation des domaines? Comment passer de 1,2 M à 700 000 puis à 620 000?

Ces estimations sont passées en un an de 1, 165 M€ à 620000 € deux fois moins suite à vos demandes répétées, toutes porteuses d'arguments pour faire baisser l'estimation. Parmi ceux ci le PPRI qui pèsera sur ces terrains. C'est oublier que le PLU intègre déjà sur ces terrains les résultats de l'étude de type PPRI conduite lors de l'élaboration du PLU. Les domaines ne peuvent pas l'ignorer. Mais vous exposez partout que l'état veut dans son PPRI, interpréter de façon beaucoup plus restrictive les conclusions de la même étude. C'est à vous de négocier dans l'intérêt de la commune pour ne pas arriver à des situations absurdes et inacceptables. La prise en compte de l'écréteur qui se fait dans d'autres PPRI en France, est une voie à explorer.

Alors ,compte tenu que nous ne pouvons pas remettre en cause l'estimation des domaines, il reste votre rabais de bienvenue de 140 000€ celui là ne tient qu'a vous. Compte tenu des baisses que vous avez déjà obtenu des domaines il nous parait qu'un minimum de respect des intérêts de la ville devrait nous amener à rester sur l'estimation des domaines.

Donc à ce stade ,nous condamnons votre gestion solitaire de cette affaire, nous sommes contre la vente des terrains et si vente il y a ( j'insiste auprès de mes collègues sur l'avenir de la plaine sportive de St Pée) nous sommes contre le prix proposé par le maire.

Mais comme vous nous reprochez de ne rien proposer, nous vous demandons de ne pas vendre les terrains pour préserver l'avenir de la commune et d'étudier les termes d'un bail emphytéotique de 18 ans c'est le minimum ou plus. Ce type de bail, assorti d'une location, permet à l'emphytéote d'investir et de constituer un fond de commerce qui lui appartient et qu'il peut revendre. La durée lui permet de planifier son développement, elle est révisable et révocable si les deux parties en conviennent. Elle permet à l'initiative privée de récolter les fruits de son travail et de ses investissements financiers, la commune reste propriétaire des terrains. Pour nous conseillers municipaux de passage c'est la formule qui nous garantit de préserver l'avenir et la liberté de nos successeurs. Enfin et surtout, elle a le mérite d'aider le preneur à investir rapidement en allégeant ses finances de la charge foncière, ce qui peut se traduire dans le contrat par un véritable engagement d'investissement qui rejoint l'intérêt de la fréquentation touristique et donc de la commune.

Voilà ce que nous pouvons dire à la lecture de votre délibération. Mais je crains que nous ne soyons obligé de continuer un peu plus.

Apparemment nous sommes les seuls à avoir fait une lecture attentive de votre délibération puisque aucun conseiller municipal n'a fait d'observation et le Cesel pas plus.

La preuve jusqu'a maintenant personne ne m'a interrompu.

A la lecture des deux documents joints à la délibération qui sont particulièrement imprécis et ambigus, en tous cas pas conformes avec la délibération, ce qui est une faute, le plan de division nous permet de voir la partie de la parcelle AY 134 de 81a65ca mise à la vente à l'exclusion des autres à priori, et sur le même plan de géomètre une partie de la parcelle AW1 mise à la vente pour 25 a 293 ca.

Trouvant cela bizarroïde une consultation du cadastre nous a permis de constater que la parcelle AW1 ne fait pas 25 a et quelque mais 2Ha52a33ca. C'est ainsi que l'on passe d'une surface de 10958m2 exposé dans la délibération à une surface réelle de 33398 m2, 3 fois plus.

Des lors le prix n'est plus de 43€/m2 que compte tenu des équipements en place tout le monde trouvait trop faible, mais passe à 14, 37€ /m2. Je vous laisse, dès lors imaginer les commentaires qui vont fleurir !

C'est donc l'imprécision ajoutée à l'ambigüité qui caractérise cette délibération.

Surface fausse, documents joints faux par rapport au libellé de la délibération, vous faites très fort pour faire annuler ce rapport.

Et voilà comment toute cette délibération, entachée d'une telle erreur, tombe à l'eau.

Reste la seule note positive de cette délibération à refaire.

C'est une bonne nouvelle pour la COP 21 de constater qu'un distributeur de pétrole anticipe sur la fin des hydro carbures et veuille entamer une reconversion.