

AFFAIRE N° 24: Action économique : programmation 1983
Zones artisanales: modes et prix de cession des parcelles
Examen des candidatures.

Le SECRETAIRE donne lecture du rapport.

Mesdames, Messieurs,

Dans le cadre de l'un des aspects principaux de la politique d'incitation à la création d'emplois figurant parmi les deux priorités du mandat municipal, la commission des affaires économiques propose pour l'année 1983 la programmation d'action économique suivante :

I - ACQUISITIONS FONCIERES ZA

. Bretagne II	- terrain HO-KWOCH	3 000 m2	en cours
	- terrain BEUF	12 593 m2	à lancer
. Che. Finette II	- terrain Etat	60 000 m2	à lancer
TOTAL :		75 593 m2	

II - AMENAGEMENT DES ZONES

Viabilisation avec ou non terrassement (V + ou non T)

1 - La Montagne (20 000 m2)	V =	1,350 MF	en cours
2 - Chemin Finette II (60 000 m2)	V + T =	2,5 MF	à lancer (8 mois environ)
3 - La Bretagne I (3000 m2)	V =	100 MF	- " -
4 - Montgaillard (6 000 m2)	V + T =	600 MF	- " -
TOTAL : (89 000 m2)		5,05 MF	
Surface limitée : contrôle strict surface demandée			

III - ATELIERS-RELAIS

1 - Chaudron I, 1ère et 2è tranche :	en cours	
* 1982 (pour mémoire)	1,3 MF) 1 300 m2
* 1983	2,7 MF	
2 - La Montagne		
* 1983	0,93 MF	500 m2

Reçu à la Préfecture
le 05/07/1983

3- Chemin Finette

* 1983

TOTAL (1983) :

1,87 MF

5,5 MF

1 000 m2

2 800 m2

Les travaux d'aménagement de zones doivent être achevés dans le courant de l'année. Suite aux récents communiqués parus dans la presse pour les zones artisanales communales, plusieurs artisans ont déjà déposé leur candidature pour l'attribution d'une parcelle ou d'un atelier relais.

Il vous appartient donc de vous prononcer :

* sur le mode de cession retenue : le bail à construction de 40 ans (tel que prévu par la délibération du 15 avril 1982) aménagé comme suit par la commission des affaires économiques :

Garanties de la Commune :

- elle retrouvera le terrain cédé au bout de 40 ans et conserve donc la maîtrise foncière de l'opération.
- le terrain est cédé moyennant création d'emplois dans les 2 ans (au minimum 1 pour une extension d'activité et 3 pour une création) et maintien pendant 5 années.
- le prix de cession est fonction du nombre d'emplois créés et de la surface cédée, selon un barème fixe établi pour chaque zone.
- l'obligation de construire, pour le preneur, se trouve contrôlée par la Mairie.

Avantages du preneur :

- le terrain est aménagé en zone adéquate
- le loyer est moins élevé que dans le secteur privé et payable, globalement, sur 5 ans
- le preneur peut céder son droit de bail en tout ou partie si des garanties sont apportées quant au cessionnaire

Dans un souci d'uniformité vis à vis des demandeurs, les conditions précitées sont les mêmes pour l'essentiel, que celles prévues par la SEDRE, aménageur de zones artisanales pour le compte de la Commune, dans les ZAC.

* Sur les prix de cession dans les zones artisanales :

	Coût terrain/m2	Coût du m2 Viab + ter.	PRIX DE CESSION Grille/ Surface cédée Emplois créés
Montagne			
Bretagne I			
Ch Finette II			
Montgaillará			

* Sur le choix des attributaires et sur la surface allouée à chacun d'eux :

Sont rappelés sur ce point les critères retenus par la commission des affaires économiques :

- Le sérieux des demandes (garanties de qualification, d'emplois créés, d'engagement financier personnel, etc)
- La constitution d'un dossier auprès des chambres consulaires
- La priorité donnée, pour les demandes d'intérêt général, à celle émanant d'une personne résidant dans le secteur de la zone d'activité concernée
- La compatibilité des activités entre elles sur chaque zone et dans l'ensemble de la Commune

En résumé, je vous demande de bien vouloir vous prononcer sur les quatre points précités :

- Programme d'action économique 1983
- Mode de cession des parcelles
- Prix de cession
- Candidatures (liste jointe en annexe)

SITUATION DE LA ZONE	NOM DU DEMANDEUR	ACTIVITE ENVISAGEE	NOMBRE D'EMPLOI ANNONCE	SURFACE DEMANDEE
* LA MONTAGNE	FONTAINE Gérard	Menuiserie (transfert)	2	500 m2
	RIVIERE Jean & Fils	Menuiserie (transfert + extension)	2 à 3	1 500 à 2 000 m2
	SERY Jean	Garage (transfert)	-	2 000 à 3 000 m2
	BOUCHET M. Th.	Distribution et conditionnement d'articles de di-vertissement	2 à 5	200 m2
	LEGRAS Sylvestre (Entrep. SODEG)	Menuiserie	-	1 000 m2
	DUBAR Clévis	Commerce	-	-
	Entreprise PARIS	Menuiserie - Plomberie - Electricité - Magasin	-	700 à 1 100 m2
	ZILTE Alfred	Entreprise d'ambulance privé.	-	-

SITUATION DE LA ZONE	NOM DU DEMANDEUR	ACTIVITE ENVISAGEE	NOMBRE D'EMPLOI ANNONCE	SURFACE DEMANDEE
* LA BRETAGNE	GONOT G.	Rectification automobile et mécanique générale	2 à 5	2 000 m ²
	NATIVEL Max	Menuiserie et charpente métall.	3	1 200 à 1 500 m ²
	CHANG-YING Georges	Boulangerie - Pâtisserie	3 à 4	1 500 m ²
	HOW-MIN-HEE Jacques	Libre-service (transfert)	1	1 000 m ²
	IWAJIMA J. Baptiste	Menuiserie Bois	1	1 000 m ²
* MONTGAILLARD	AMIRALY AKSARALY	Fabrication couche bébé + parfumerie	1	2 300 et 550 m ²
	FAHIN Henri	Garage	-	500 m ²
	TECHER J. Yves	Garage	-	500 m ²
	PECH J. Claude	Atelier Ferronnerie charpente métallique	5	-

SITUATION DE LA ZONE	NOM DU DEMANDEUR	ACTIVITE ENVISAGEE	NOMBRE D'EMPLOI ANNONCE	SURFACE DEMANDEE
ZAC MOUFIA I	CALPIN J. Marc	Garage	-	-
	LOMBARDIN J. Marc	Atelier mécanique + habitation	2	400 m ²
	Auto-Ecole Interoute	Transfert Auto-Ecole	2	800 m ²
	MARIE André Angelo	Garage mécanique (transfert)	4 à 6	1 088 m ²
	Ets HUBERT DELISLE	Centre vente et services pneumatique et accumulateurs	2	1 000 m ² (n° 7)
	IM GADYT et Cie	Atelier montage mobilier Electroménager	2 à 3	1 000 à 1 500 m ²
	ANDRAMARIVÉLO	Atelier électricité général: (extension d'activité)	2 à 4	1 000 m ²
	ANDY Eugène	Menuiserie	-	-
	MORBU Alain	Mécanique - Tôlerie - Peinture - (extension)	15 à 20	3 000 m ² (n° 29)
	Sté ASSIM et Cie	Atelier montage, appareillage électrique	4	1 000 m ²
	RUGENT Gérard	Mécanique auto	1 à 5	1 500 m ²

000114

SITUATION DE LA ZONE	NOM DU DEMANDEUR	ACTIVITE ENVISAGEES	NOMBRE D'EMPLOI ANNONCE	SURFACE DEMANDEE
ZAC MOUFIA I	HERNANDEZ Oscar	Menuiserie Fabrication meubles en rotin	7	1 200 à 1 500 m
ATELIERS RELAIS DU CHAUDRON	GANGNANT Hugues	Carrosserie - Peinture	2	parcelle 49 : 2 006 m2
	RIVES Pierre	Menuiserie	-	400 m2
	EENAMOU Georges	Création d'un PMI Fabriquant meubles en série	env 10	500 à 1 000 m
	BENARD J. Marie	Automobile : électro carburation et train avant - Contrôle diag- nostic + réparations électrique et élec- tronique	2	200 m2 + logement
	TANIAN Jodi	Ferronnerie	-	-
	RIVIERE Léon	Publicité	-	-
	CASSAM Asgar	Fabrication et com- mercialisation de savates plastiques	5	500 m2
	TECHER Auguste Paul	Mécanique auto	2 à 3	200 m2
	DALLEAU Claude	Garage électricité auto	1	250 m2

SITUATION DE LA ZONE	NOM DU DEMANDEUR	ACTIVITE ENVISAGEE	NOMBRE D'EMPLOI ANNONCE	SURFACE DEMANDEE
CHEMIN FINETTE	VANWALSCHAPPEL Vivian	Menuiserie bâtiment et meuble	2	1 000 m ²
	GUEZELOT G. (Sté Equipement Electrique Réunion)	Installation - montage - Dépannage électricité	2	500 à 1 000 m ²
	DESUE Jean	Menuiserie	1	-
	SCACCO ALIX	Atelier d'Art Métallique	1	-
	CASSAM ASSAR	Fabrication et com- mercialisation de savates plastiques	3	500 à 1 000 m ²
	AKOONE Rachid	Activité de confec- tion (extension)	10	600 m ²
	RIVIERE Philippe	Peinture bâtiment	-	-

- M. Marcel HOARAU lit l'avis des commissions -

"La Commission des Affaires Economiques, dans le but d'éviter les spéculations futures sur les terrains aménagés par la Commune et cédés à prix réduit dans le but de création d'emplois, précise que toute cession ou location ultérieure de parcelle par le preneur initial sera soumis à l'agrément préalable de la Mairie qui se prononcera sur la base de l'estimation des Domaines et de l'examen des documents comptables du cédant.

Sur le paiement des LOYERS des PARCELLES : étalés sur 15 ans, ils se répartissent sur trois périodes de 5 ans, avec des augmentations progressives.

FIN de PERIODE du BAIL à CONSTRUCTION : une préférence est donnée à l'occupant si la Commune décide de vendre ou de louer la parcelle qu'il occupe. Cette cession se fait aux conditions économiques du moment, et la Commune dispose de 6 mois pour se prononcer sur la demande de l'occupant.

NOTION de CREATION d'EMPLOIS : il est entendu que celle-ci recouvre tout à la fois les cas d'extension, de création et de redéploiement d'activité en cas de difficultés de l'entreprise. De plus, les contrats à durée déterminée (apprentissage, formation...) sont considérés au nombre des emplois nouveaux.

Enfin, la Commission demande que soit ajoutée la formule selon laquelle le Conseil Municipal autorise le Maire à lancer les emprunts et solliciter les subventions correspondant au programme économique 83 proposé au vote du Conseil.

. Finances : FAVORABLE."

Le MAIRE : A ce rapport s'ajoute l'affaire 31/12.

M. SANTONI : L'annexe III essaie de définir de façon relativement précise les conditions générales d'attribution des ateliers-relais. L'objectif essentiel est de mettre à la disposition des artisans des locaux déjà équipés, à des conditions qu'on espère plus avantageuses que celles qui se pratiquent dans le privé, et sous forme de location, de façon à ce que le créateur d'entreprises n'ait pas à supporter le coût d'une acquisition immobilière ou d'une construction dès le départ.

Dans cette délibération, vous n'avez pas encore de prix de location des ateliers-relais car les financements actuels dont nous disposons ne nous ont pas permis de faire apparaître des prix qui sont satisfaisants vis-à-vis des artisans sans qu'ils entraînent une charge trop importante pour la Commune. Nous allons donc, en vue du prochain Conseil Municipal de septembre, rechercher des financements plus intéressants.

Dr GERARD G. : Quelles sont les bases qui ont servi au calcul des prix ? Pourquoi les terrains à la Montagne sont nettement moins chers que ceux de la Bretagne et de Montgaillard ?

M. SANTONI : Vous avez d'une part le prix d'acquisition du terrain pour la Commune et d'autre part les coûts de viabilisation qui ne sont pas les mêmes suivant la difficulté du terrain.

Dr GERARD G. : Les coûts de viabilisation sont apparemment beaucoup plus élevés à la Montagne.

M. SANTONI : Oui, parce que vous avez une zone particulièrement importante qui compte 20 000 m² et qui nécessite des voies et des réseaux relativement plus importants.

Dr GERARD G. : Je ne comprends pas pourquoi à la Montagne vous avez facturé un prix nettement inférieur alors que les VRD y reviennent plus chers et à la Bretagne vous avez facturé 27 F.

M. SANTONI : En effet, le coût d'acquisition du terrain à la Bretagne est un prix actuel c'est-à-dire que nous achetons le terrain actuellement contrairement à la Montagne où le terrain nous appartient depuis un certain temps.

Dr GERARD G. : Peut-on connaître dans ces conditions le prix de revient du m² tout confondu (prix du terrain, VRD, etc...)

M. SANTONI : Pour la Bretagne, le prix au m² avec VRD est d'environ 180 F. A la Montagne, le coût des VRD seul représente environ 45 F. A chemin Finette, le coût des VRD représente plus de 40 F. A Montgaillard, le coût de viabilisation est de 100 F parce que les terrains sont particulièrement en pentes. Il s'agit des terrains situés à proximité du Stade de Montgaillard.

La politique générale des tarifs a été la suivante : nous avons essayé d'adopter des tarifs qui ne soient pas trop disparates, qui soient relativement proches du coût réel d'aménagement des terrains et qui permettent de faire apparaître parfois un déficit de façon à obtenir une subvention.

M. ANNETTE : La différence dans les prix de vente entre la Montagne et la Bretagne est de l'ordre du simple au double.

Le prix de revient à la Bretagne est de 180 F/m² (terrain + VRD)

Le prix de revient à la Montagne est de 90 F/m² (VRD)

Même si le terrain appartient à la Commune, il a une valeur. Or, déjà les VRD de la Montagne représentent la moitié de la valeur terrain + VRD à la Bretagne.

Si on rajoute au prix des VRD de la Montagne une valeur (ex : la valeur d'acquisition de l'époque ou la valeur actualisée), on obtient un prix de revient nettement supérieur à 90 F et qui ne peut pas justifier l'écart du simple au double au niveau de la vente.

Le MAIRE : Ce n'est pas une vente mais une location.

M. ANNETTE G. : Même pour une location, les écarts de valeur entre les deux terrains doivent être rapprochés.

M. SANTONI : Encore une fois, deux éléments ont été retenus pour le calcul de ces prix; d'une part leur réalité économique et d'autre part une certaine volonté incitative de favoriser les installations plutôt à certains endroits qu'à d'autres. A la Montagne nous disposons de vingt parcelles où nous souhaiterions l'installation des artisans parce que cela nous coûte moins cher; à la Bretagne où les terrains sont plus rares et plus chers, nous n'avons que trois parcelles disponibles.

Il ne faut pas essayer de cerner systématiquement, derrière le prix demandé, la réalité économique de celui-ci mais il faut aussi noter une certaine volonté de favoriser des implantations à certains endroits plutôt qu'à d'autres.

M. HIN TUNG Jean : Il faut tenir compte également de la clientèle potentielle qui est à Saint-Denis. A la Montagne, avec l'éloignement, les artisans de cette région doivent être favorisés et c'est la volonté de la Commission.

M. ANNETTE G. : Peut-on avoir, pour information, la valeur du prix de revient des terrains à la Montagne.

M. SANTONI : C'est de l'ordre de 40 à 50 F le m².

M. ANNETTE : Y a-t-il de nombreux candidats à la Montagne ?

M. SANTONI : Je pense que vous avez vu la liste des candidatures jointe à la présente.

M. HIN TUNG : Les candidats doivent présenter un dossier assez complet avec un compte d'exploitation sur trois ans qui peut être réalisé par les Chambres Consulaires (Chambre de Métiers ou Chambre de Commerce). La sélection peut se faire avec précision.

M. ANNETTE : Je suis d'accord pour la sélection. Mais au niveau de la défense des intérêts de la Commune c'est-à-dire au niveau des prix, il faut être cohérent. On se plaint de ne pas avoir d'argent. Je pense qu'il y aurait des possibilités à placer des terrains facilement à 20 F/m² dans les premières années.

M. HIN TUNG : Nous avons été élus pour ces six prochaines années afin de favoriser l'emploi et la création d'entreprises dans la Commune; si les terrains ne sont pas loués à des prix très incitatifs, nous ne remplissons pas notre rôle.

Le MAIRE : Je vous précise que, contrairement à ce qui est écrit dans ce rapport, nous ne nous prononcerons pas sur les candidatures. Les candidats sont nombreux et nous risquons de recevoir d'autres demandes. Je vous demande de laisser à la Commission le soin de faire ce choix. Je prendrai ensuite un arrêté concernant chacun.

Je précise par ailleurs que vous devez donner votre accord sur les tarifs proposés mais ceux-ci peuvent être à nouveau soumis à votre approbation lorsque les terrains seront acquis. D'ores et déjà, les candidats auront une certaine idée des prix.

M. ANNETTE : En ce qui concerne la délibération que nous avons prise la dernière fois sur cette opération, un des souhaits du Conseil Municipal était de faire une large information sur cette affaire pour que tous les intéressés puissent entrer en compétition.

Le MAIRE : Cette large information a déjà été faite.

M. ANNETTE : Non. Un des critères retenus par la Commission était d'attribuer une priorité aux candidats qui relèvent de certains secteurs d'activités. Dans certaines régions, notamment à la Bretagne, la publicité a été pratiquement nulle. Elle s'est résumée à des communiqués assez perdus dans les annonces du Quotidien. Je pense qu'il y a un effort à faire dans ce domaine; les bulletins des Chambres Consulaires doivent faire une large publicité aux commerçants et artisans dans les différents secteurs. Je me suis rendu compte qu'un certain nombre d'investisseurs potentiels n'étaient pas informés. Il faut rectifier le tir avant l'attribution. Plus les candidatures seront nombreuses, plus nous pourrons examiner les bons dossiers et plus cet effort de la Collectivité envers les entrepreneurs sera bienvenu. Il y a là une carence de l'information.