

AFFAIRE No 32 - CESSION PAR BAIL A CONSTRUCTION D'UNE PARCELLE DE TER-  
RRAIN COMMUNAL A LA JAMAIQUE POUR LA REALISATION D'UN  
CENTRE COMMERCIAL (EUROMARCHE)

LE SECRETAIRE DONNE LECTURE DU RAPPORT.

Mesdames, Messieurs et Chers Collègues,

Les Etablissements Jules CAILLE, associés à la Société SADECO ont obtenu l'accueil favorable de la Commission Nationale d'Urbanisme et du Ministère du Commerce, de l'Artisanat et du Tourisme, aux mois d'octobre et de décembre 1985, pour leur projet de création sur Saint-Denis d'un centre commercial de 15 600 m<sup>2</sup> construits, comprenant un hypermarché à l'enseigne EUROMARCHE de 5 300 m<sup>2</sup>, dont 4 200 m<sup>2</sup> de surface de vente, une galerie marchande de 2 000 m<sup>2</sup>, une cafétéria de 500 m<sup>2</sup>, une surface de 500 m<sup>2</sup> destinée à des échoppes artisanales, le reste de la surface étant affectée à des réserves et aux services.

Par son importance, ce projet s'avère porteur d'emplois sur le territoire de la Commune (trois cents emplois lors de la création : deux cents pour la grande surface, cent pour les boutiques et pour les autres activités).

L'implantation de ce centre commercial pourrait être prévue dans la zone communale à proximité du Stade de l'Est sur une parcelle de cinq hectares environ intégrant l'actuel karting et le chenil, le classement de cette zone au P.O.S. étant compatible avec l'activité commerciale envisagée. Les équipements existants précités seraient transférés de l'autre côté de la quatre voies sur des parcelles de superficies équivalentes. Le promoteur participerait donc à tout ou quote-part, suivant la part des équipements et voiries concernés, du coût de leur transfert ou aménagement et ce, dès les dix-sept premières années d'exploitation. Par ailleurs, la voie d'accès au cimetière serait transférée, par le promoteur et à ses frais, sous le contrôle de la Mairie, le long de la Ravine du Chaudron endiguée.

Le loyer du terrain nu serait pour sa part indexé mais également reporté sur les quarante-trois dernières années et, ce, tout à la fois pour aider au démarrage de l'activité, mais aussi de façon à conserver la rentabilité du terrain communal.

En conséquence, je vous demande de céder par bail à construction ce terrain communal à la S.C.I.-Centre Commercial de la Jamaïque et de m'autoriser, en cas d'acceptation, à passer l'acte afférent avec les promoteurs du projet (Messieurs François CAILLE et Eric DE LUCY), aux conditions suivantes :

- \* Nature de l'acte : Bail à construction (de façon à permettre à la Commune de conserver la maîtrise foncière du terrain) ;
- \* Obligation de réaliser le programme de construction sous le contrôle de la Mairie et dans les délais qui seront impartis au contrat ;
- \* Durée du bail : 60 ans ;
- \* Surface du terrain d'assiette : 5,2 ha ;

.../...

\* Surface du terrain loué à la S.C.I.-Centre Commercial de la Jamaïque  
4 ha ;

\* Rétrocession immédiate et gratuite à la Mairie, après travaux, des quatre cents places de parking les plus proches du Stade de l'Est (soit 1,2 ha) sur les mille construites au total ;

\* Conditions financières :

1) Participation au transfert des équipements existants (karting...) :  
versement sur 15 ans, soit 15 annuités constantes de 810 000 F ;

Exonération corrélative de la Taxe Locale d'Equipement ;

Différé de règlement pour période de travaux : première annuité réglée deux ans après la signature du bail ;

2) Location du terrain nu (4 ha) :

Règlement du loyer des soixante années du bail sur chacune des quarante-trois années restant à courir, soit la première année suivant les dix-sept ans (an 2003) : 637 064 Francs, lequel loyer sera indexé tous les trois ans sur l'évolution du coût de la construction ;

Le loyer définitif porté dans l'acte sera établi sur les bases du rapport prix/surface ci-dessus, et de la surface réelle arrêtée par document d'arpentage ;

3) Garanties de prise en charge et d'achèvement :

. De prise en charge du transfert des équipements, en cas de non-réalisation du projet : garantie bancaire de règlement du coût d'investissement des transferts et des frais financiers annexes ;

. De réalisation de l'hypermarché conforme au descriptif estimatif dans les délais prévus ;

\* Clauses particulières :

. En fin de contrat, les constructions reviendront, sans indemnité, à la Commune ;

. Pour garantir la pérennité de l'entreprise, le preneur disposera à l'échéance d'un droit préférentiel d'achat, si la Commune consentait à la vente des biens immobiliers ou, à défaut, pourrait être titulaire d'une promesse de bail commercial inscrite dans l'acte authentique.

-----

**MONSIEUR HOARAU MARCEL DONNE LECTURE DE L'AVIS DES COMMISSIONS.**

Commission des Affaires Economiques : Suivra avec attention les effets dynamiques que ce projet apportera au secteur commercial de Saint-Denis. Elle souhaite également susciter et encourager de nouveaux projets commerciaux sur l'ensemble du territoire de la Commune, notamment en centre-ville, pour parfaire l'équilibre exist-

.../...

tant en matière d'équipement commercial.

Commission des Finances : Favorable aux conditions proposées.

-----

Monsieur CROCHET procède à la localisation du projet sur plan.

M. CROCHET : Ce projet se situe de l'autre côté de la piste d'essais que nous avons vue tout à l'heure.

Comme cela a été mentionné dans la délibération, il est prévu de créer 900 places de parking -500 devant être privatisées et 400 autres mises à la disposition permanente de la Mairie-. Il est bien évident qu'en cas de manifestation sportive dans le secteur, il nous sera possible de disposer des 900 places de parking.

Le karting sera déplacé aux frais de la Société à côté de la piste d'essais. Le petit chenil actuel le sera également à ses frais, de l'autre côté de la piste. Parallèlement, le passage souterrain, que nous prévoyons de réaliser à cet endroit, la Société participera à un tiers de l'investissement ; les mines y contribueront pour environ 15 % ; la Mairie couvrira donc 50 % de la dépense.

M. ANNETTE : S'agit-il de 1 000 places de parking, ou de 900 ?...

LE MAIRE : Il y en aura 1 000.

M. CROCHET : La route menant au cimetière sera également déplacée aux frais du promoteur.

M. ANNETTE : Je ne veux pas entamer le débat de l'opportunité de l'Euromarché. Ce n'est d'ailleurs pas la question qui est inscrite à l'ordre du jour de ce Conseil.

Je voudrais obtenir quelques précisions, notamment sur les chiffres figurant au rapport, et également sur la procédure de transfert des équipements. C'est une opération un peu particulière dont on n'a pas trop l'habitude. Je la résume : un promoteur souhaite disposer d'un terrain sur lequel se trouvent des structures qu'il faut, de fait, déplacer. A priori, on peut penser qu'il appartient au seul promoteur de payer le déplacement de ces structures. Or, je lis dans le rapport : "Le promoteur participerait à tout ou quote-part...".

LE MAIRE : Le promoteur déplace à ses frais le chenil et le karting.

M. ANNETTE : Je voudrais savoir de quoi il s'agit précisément. On ne peut pas, au niveau d'une telle délibération, voter un transfert des structures qu'on ne connaît pas.

LE MAIRE : Il s'agit là de termes généraux. La quote-part intervient au niveau de l'échangeur.

M. CROCHET : En ce qui concerne le déplacement du karting, nous l'avons estimé à 2 500 000 Francs. Pour le chenil, 2 000 000 Francs. Le tiers du passage souterrain, 3 400 000 Francs. Ce qui, globalement, fait 6 100 000 Francs, et correspond au versement de quinze annuités constantes de 810 000 Francs. En quelque sort, il pourrait s'agir d'un prêt remboursé sur quinze ans.

M. ANNETTE : D'accord. Le promoteur prend donc en charge la totalité du transfert. La collectivité ne va donc pas supporter cela.

A présent, en ce qui concerne les montants, cela rappelle un peu le rapport précédent.

LE MAIRE : Ce sont quasiment les mêmes bases.

M. ANNETTE : Je considère que le coût du transfert des équipements est à retrancher de celui du terrain, puisque c'est le promoteur qui occasionne ce transfert et le prend en charge.

Le terrain couvre une superficie de 40 000 m<sup>2</sup>. On propose au promoteur un bail pour lequel, pendant dix-sept ans, il ne paiera rien.

LE MAIRE : Le paiement est simplement différé. Cela est fait dans le but de distinguer l'investissement du bail proprement dit.

M. ANNETTE : Ce que je veux dire, c'est qu'il y a deux opérations : il y a le transfert -on fixe des annuités pour que le promoteur n'ait pas à payer "cash" ; la Commune, elle, va déboursier- qui est pris en charge par le promoteur ; et, il y a la cession par bail d'un terrain par la Commune. La première condition de ce bail consiste à différer le paiement pendant dix-sept ans. Je trouve que c'est une avance importante sur cette cession. Dix-sept ans sans paiement représente un avantage appréciable pour le promoteur, et un désavantage certain pour la Municipalité. Ensuite, la valeur proposée pour l'an 2003 -c'est-à-dire dans dix-sept ans- (il y a bien sûr un différé de deux ans qui est une pratique courante) est de 637 000 Francs. Si j'applique là aussi le coefficient d'érosion monétaire, cette somme est ramenée à une valeur actuelle très faible, à peu près 200 000 Francs.

LE MAIRE : Cette somme-là est indexée.

M. CROCHET : Cette somme de 637 000 Francs comprendra le loyer de l'année (de la 18<sup>e</sup> année) de 530 000 Francs, et la régularisation des quinze ans, étalée sur les quarante-trois ans à venir, de l'ordre de 137 000 Francs.

M. ANNETTE : D'accord. La somme qu'on va réclamer dans dix-sept ans, en l'an 2003, sera de 637 000 Francs à cette époque-là. Et, si on ramène cette somme à la valeur actuelle, on la divise par le coefficient d'érosion monétaire -mettons 3, au lieu de 4,45-, cela nous ramène à 200 000 Francs.

M. CROCHET : 300 000 Francs.

M. ANNETTE : J'ai un chiffre officiel qui est celui de l'administration : le coefficient d'érosion monétaire en matière de plus-value.

M. CROCHET : Nous sommes partis de 300 000 Francs pour aboutir à 637 000 Francs.

M. ANNETTE : Ce coefficient est aujourd'hui de 4,45. Je veux bien considérer que l'érosion future sera moins forte -pour faire plaisir à Monsieur MANES-. Admettons que ce soit 3. On a donc 637 000 : 3 = environ 200 000 Francs. Et, 200 000 Francs actuels pour 40 000 m<sup>2</sup>, cela fait une valeur actuelle de l'ordre de 5 Francs par mètre carré au départ. Cela me paraît, a priori, faible.

M. CROCHET : C'est vrai. Mais, vous allez certainement sursauter lorsque vous saurez que le terrain contigu à celui-là qu'on cède à la D.D.E. a été estimé par les Domaines à 6 Francs par mètre carré (on lui a cédé 6 300 m<sup>2</sup> pour la construction du pont).

Pour faire ce calcul, on estime la valeur du terrain. Ici, sans tenir compte de l'estimation des Domaines, la valeur retenue a été de 6 000 000 Francs ; et, on a considéré qu'on prendrait en compte environ 5 % de cette valeur.

LE MAIRE : On est parti de cette base pour remonter.

M. ANNETTE : Dans cette zone qui n'est pas très aménagée, la valeur du terrain est approximativement de 200 Francs par mètre carré.

LE MAIRE : Il y a des équipements à proximité.

M. ANNETTE : Dans la zone proche de la bulle.

LE MAIRE : Dans la Z.I.C., c'est 150 Francs par mètre carré.

M. ANNETTE : Il y a un certain écart entre ces 150 Francs et la valeur dont il est à présent question.

LE MAIRE : Nous sommes partis d'une valeur de 6 000 000 Francs ; et, on a tenu compte de 5 % seulement de cette valeur pour le loyer. On est donc parti nettement plus haut.

Dans cette affaire, le promoteur prend en charge non seulement les transferts d'équipements, mais aussi la réalisation des places de parking.

M. ANNETTE : Oui, mais ces places de parking sont réalisées en relation avec le projet.

LE MAIRE : Le promoteur n'a pas intégralement besoin des 1 000 places de parking qu'il s'engage à réaliser. Nous avons souhaité leur réalisation, qu'il se réserve l'usage de ces places de parking dans la journée et qu'il les mette à notre disposition, en cas de besoin, le soir.

M. ANNETTE : Je crois que cela peut être évalué. Quel est le coût approximatif de ces places de parking ?

M. CROCHET : 500 places de parking coûtent environ 20 000 Francs par place.

M. ANNETTE : La Municipalité doit faire une affaire correcte, juste, qui ne soit pas trop avantageuse pour le promoteur. On pourrait aller au-delà de 5 Francs par mètre carré dans cette zone -même si vous dites que l'estimation des Domaines pour un terrain contigu a été de 6 Francs par mètre carré-. Les conditions qui sont faites au promoteur ne doivent pas l'avantager exclusivement.

LE MAIRE : C'est exactement l'idée qui nous a guidés.

M. ANNETTE : Au cas contraire, on met en jeu des problèmes de concurrence.

LE MAIRE : Nous nous sommes efforcés de parvenir à un prix qui donne satisfaction au promoteur, en même temps qu'à nous-mêmes. C'est un compromis.

M. ANNETTE : Mais, il se peut que notre satisfaction soit plus limitée.

LE MAIRE : En fait, si nous avons pris en compte l'estimation des Domaines, nous aurions obtenu un prix en-dessous de celui-là.

M. ANNETTE : Si vous dites 6 Francs par mètre carré, ne sommes-nous pas en-dessous de cette valeur ?...

M. CROCHET : On n'a pas travaillé sur cette base de 6 Francs par mètre carré.

LE MAIRE : On a tenu compte de la valeur globale du terrain estimée à 6 000 000 Francs.

M. CROCHET : Nous avons convenu d'une rentabilité de 5 % par an. C'est pour cela que nous avons démarré sur une valeur de 300 000 Francs.

LE MAIRE : En France, cette valeur est habituellement de 7 %.

En effectuant le calcul inverse, on arrive au même résultat.

M. ANNETTE : En partant de 637 000 Francs, et en tenant compte de l'érosion monétaire sur quinze ans -de 4,45-, on arrive à 150 000 Francs ramenés à la valeur actuelle. Et, lorsqu'on divise 150 000 Francs par 40 000 m<sup>2</sup>, on obtient 3,75 Francs par mètre carré.

M. FEUGA : Cela est perçu annuellement. En ce qui concerne l'estimation des Domaines de 6 Francs par mètre carré, cela est perçu en une seule fois.

M. GERARD M. : Vous avez, en plus de cela, des places de parkings réalisées pour la Mairie pour une valeur de 10 000 000 Francs.

LE MAIRE : Ce coût du mètre carré est valable tous les ans.

M. ANNETTE : L'estimation des Domaines est donc de 6 Francs par mètre carré de terrain vendu.

M. CROCHET : On n'a pas d'estimation des Domaines pour ce terrain, mais pour un terrain contigu qui a fait l'objet d'une précédente délibération.

M. ANNETTE : Pour une transaction aussi importante, pourquoi ne pas avoir cette estimation ?

M. CROCHET : Les Domaines tiennent compte en général des opérations réalisées à proximité.

M. ANNETTE : Je crois qu'en ce cas, cela aurait été plus clair.

M. CROCHET : Nous avons tablé sur 150 Francs par mètre carré de terrain. Alors que les premiers terrains vendus sur la Z.E.C. l'ont été à 45 Francs par mètre carré, les derniers le sont à 150 Francs.

M. ANNETTE : Avec le différé de sept ans, vous êtes partis de 6 000 000 Francs.

M. CROCHET : Oui. 5 % de 6 000 000 = 300 000.

N'ayant pas l'habitude de ce genre de transaction, nous nous sommes renseignés auprès de mairies métropolitaines. Ces dernières nous ont conseillés de retenir 5 à 7 % de cette valeur, en tenant compte de la concurrence. Nous avons donc tablé sur 5 %.

M. GERARD G. : Cela dépend de la concurrence. Vous commencez par l'éliminer et vous retenez le chiffre le plus bas, à savoir 5 %. Cela est extraordinaire.

M. ANNETTE : Est-ce que le différé est justifié ? Pendant dix-sept ans, on fait en quelque sorte une avance au promoteur. On perçoit pas de loyer pour ce terrain. Je

pense que, vis-à-vis des concurrents, ce n'est guère loyal.

LE MAIRE : Ce qui n'est pas perçu pendant ces dix-sept ans, le sera après cette période. Je dois ajouter qu'il y aura d'autres rentrées d'argent : il y aura la taxe professionnelle pour 525 000 Francs, la taxe sur le foncier bâti pour 430 000 Francs, la taxe locale d'équipement pour 550 000 Francs ; pour un total général de 1 505 000 Francs par an. Il y a donc également cela qui compte pour beaucoup.

M. ANNETTE : Personne n'en disconvient. Je ne discute pas de cela. En revanche, le prix fixé est-il le bon ? Ne faut-il pas rechercher le meilleur prix ?

Il y a d'autre part, le point de la concurrence. Le fait de différer le paiement du loyer pendant dix-sept ans est une condition défavorable aux concurrents. De toute façon, on fausse un peu les choses.

LE MAIRE : A ce niveau, il n'y a pas de concurrence.

M. ANNETTE : Je parle des magasins de Saint-Denis.

LE MAIRE : Ils se situent en ville. Le projet est justement extérieur à Saint-Denis.

M. ANNETTE : C'est toujours le secteur de la distribution. En avantageant un distributeur aussi important qui s'installe, on le favorise, on l'aide de façon déloyale eu égard à la concurrence. Cela peut gêner les autres.

LE MAIRE : Mais non, ce n'est pas du tout déloyal.

M. ANNETTE : Pendant dix-sept ans, le promoteur ne paie pas de loyer. Au niveau de la rentabilité de l'affaire, c'est quand même appréciable.

LE MAIRE : Nous aurions réclamé le loyer immédiatement s'il n'y avait pas eu d'investissements. C'est en raison des investissements nécessaires qu'on a fixé ce différé. Pendant cette période, le promoteur va quand même verser 810 000 Francs par an. Comprenez bien que cette somme ajoutée à 600 000 Francs ne serait pas supportable pendant les dix premières années. Dans ce sens, nous avons essayé d'établir un équilibre en disant que les investissements seraient pris en compte tout de suite et payables sur quinze ans. Malgré cela, le promoteur n'est pas dispensé du paiement du loyer et devra en verser l'intégralité. C'est comme cela que nous avons raisonné.

M. ANNETTE : C'est vrai. Il n'y a pas de loyer. Cependant, les investissements sont à distinguer. Le promoteur souhaite obtenir ce terrain où des structures existent. Il est donc normal qu'il finance leur transfert. Quoiqu'il en soit, le terrain sera mis à sa disposition pendant dix-sept ans sans qu'un loyer soit perçu. Je crois, quant à moi, qu'il faut lui en réclamer un, même modéré et progressif pour tenir compte des investissements. Je trouve que, par rapport à l'ensemble de l'activité commerciale, c'est un avantage conséquent qui est consenti à ce groupe ; et, cela ne me paraît pas normal.

LE MAIRE : C'est une affirmation gratuite -sans faire un jeu de mots-.

M. ANNETTE : Tout ce qu'on dit est gratuit.

LE MAIRE : Oui. Vous dites ce que vous voulez ; et, je dis ce que je veux.

M. ANNETTE : Bien sûr. Je ne dis pas que ce que vous dites est gratuit.

LE MAIRE : Il faut voir à établir un équilibre. On perçoit déjà 810 000 Francs d'annuités pour les transferts.

M. ANNETTE : Il est normal que cela soit payé. Si vous vous installez chez quelqu'un qui doit de fait déménager, vous payez le déménagement ; mais aussi, il faut payer le terrain que vous prenez. Or, ici, on dit au promoteur : "Pendant dix-sept ans, vous serez tranquille ; vous ne paierez pas de loyer". Je pense que c'est là un avantage conséquent, voire excessif.

LE MAIRE : A la seule différence, que c'est nous qui proposons le terrain avec les structures qui y sont implantées. Nous disons au promoteur : "Si vous voulez obtenir ce terrain, il vous faudra financer le transfert des structures existantes". La position est donc différente. Il n'y a pas de concurrence déloyale à ce niveau.

M. GERARD G. : Auriez-vous proposé la même chose à cet autre groupe qui s'était présenté ?...

LE MAIRE : Exactement. Une lettre a été adressée à ce groupe lui précisant que les conditions seraient les mêmes pour le cas où celui-ci n'obtenait pas le terrain.

M. GERARD M. : Encore une fois, il faut aussi tenir compte du fait que lorsqu'un promoteur réalise une opération, on lui réclame 20 000 Francs par parking. Ici, 500 places de parkings seront réalisées, et deviendront propriété communale, pour une valeur de 10 000 000 Francs -somme payable de suite-. Le promoteur a la charge de ces places de parking à usage mixte entre Euromarché et éventuellement Stade de l'Est ou Parc des Expositions. C'est quand même une somme relativement importante.

M. GERARD G. : Il faut être réaliste. Si le promoteur ne crée pas ces 500 places de parking, il aura quelle clientèle ?... Ce n'est pas pour nous qu'il les fait.

LE MAIRE : Il en crée cinq cents pour lui seul ; les cinq cents autres nous sont destinés.

M. ANNETTE : Il est évident que pour une surface de vente de plus de 5 000 m<sup>2</sup>, le centre commercial n'a pas seulement besoin de 500 places de parking, mais de 1 000. Etant donné que cette structure se situe à proximité du Stade et du Parc, la Mairie en profite. Mais, c'est dans son intérêt propre que le promoteur réalise ces places de parking.

LE MAIRE : Je mets cette affaire aux voix.

**LE RAPPORT, AINSI QUE L'AVIS DES COMMISSIONS,**

**SONT ADOPTES A LA MAJORITE**

**(1 opposition - 3 abstentions).**

**RECU A LA PREFECTURE DE LA REUNION**

Le **03 AVR. 1986**

Article 3 de la loi n° 82-213 du 2

mars 1982 relative aux droits et

libertés des Communes, des Départe-

ments et des Régions

---o-o-o0o-o-o---