



Lattes le 05/07/2016

A l'attention de monsieur Ian SMITH

Monsieur le directeur,

Nous venons de recevoir nos modifications de contrat pour l'exercice 2017 et, à notre grande surprise, nous nous apercevons que nos loyers augmentent encore plus que l'an dernier malgré les deux mois supplémentaires de fermeture du parc suite à l'arrêté préfectoral.

Un très grand nombre de propriétaires sont venus nous voir pour nous faire part de leur mécontentement et de leur écœurement.

Malgré la « remise exceptionnelle » de 222 € que Siblu nous octroie suite à la fermeture du parc de deux mois, l'augmentation est de 147 euros, soit une augmentation totale de nos loyers de 369 € (plus de 6%), si le parc restait ouvert 9 mois.

Pourquoi une telle augmentation alors que l'an dernier, elle était de 47 euros.

Nous avons noté d'autre part une augmentation sensible du droit prioritaire à renouvellement (8015 euros en 2017), augmentation qui ne fera qu'amplifier la difficulté de vendre notre mobil-home directement à un acheteur potentiel.

Vous savez comme moi, qu'il nous est impossible de partir avec notre mobil-home et d'aller s'installer sur un autre parc, nous essayons systématiquement des refus. Vous appliquez vous-même cette politique. Comme nous vous l'avons dit, nous sommes pieds et mains liées avec SIBLU avec de tels comportements financiers.

Nous avons cru comprendre lors de notre dernier entretien que vous tiendriez compte de nos remarques concernant nos loyers que nous trouvons abusifs. Les loyers du Lac des rêves sont les plus chers des parcs SIBLU. Nous n'en pouvons plus de ces augmentations infondées.

Les différents travaux évoqués par le directeur du parc sont conformes à un parc vieillissant qui détient 4 étoiles mais ce n'est pas une raison pour en subir les conséquences par une augmentation excessive et abusive.

A leur grand désespoir, un grand nombre de propriétaires (72 l'an dernier) partent chaque année à cause de ces augmentations.

Que recherche SIBLU vis-à-vis de ses clients ? Les faire plier un à un afin de faire encore plus de business grâce à la faible reprise des mobil-homes et à leur revente.



M. le directeur, l'année sur le parc a été, d'après mes sources, plus que bénéfique pour SIBLU. Nous avons joué le jeu par l'apaisement dans nos relations. Nos animations ont permis à vos commerciaux de vendre leurs mobil-homes plus facilement. De nouveaux propriétaires nous disent avoir acheté parce qu'il y avait beaucoup d'animations sur le parc, aussi bien les nôtres que celles de Siblu.

SIBLU ne souhaitant pas prendre nos demandes en considération, nous allons agir dès la rentrée, et l'année prochaine. Nous allons demander aux propriétaires de remettre les t-shirts qui vous ont fait tant de mal l'an dernier.

Nous vous demandons un rendez-vous dans les plus brefs délais étant donné que vous gérez la partie financière de SIBLU et non le directeur du parc.

Dans cette attente, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de nos sentiments dévoués.

Didier FREULARD
Président de l'Association

Alain TROMBETTA
Vice-Président