



europarc
 10, avenue Léonard de Vinci
 33600 Pessac
 Tél. : +33 (0) 5 56 07 90 00
 Fax : +33 (0) 5 56 36 88 92

www.siblu-villages.fr

Association les Flamants

M. Edmond Lerch
Edmond4pyro@free.fr

**Collectif de défense des
 propriétaires**

MM. Freulard et Lacombe
 200 rue Serge Lifar
 Résidence Les jardins le bel air
 Bât G Appt 80
 34080 Montpellier

Pessac, le 19 novembre 2014

*Par LRAR pour le « collectif »
 Par courriel pour l'association, le camping étant fermé*

Messieurs,

Nous faisons suite à votre lettre du 29 octobre 2014 dont nous avons fait l'analyse et apportons nos réponses à vos demandes.

Eu égard au retentissement que l'arrêté préfectoral a eu auprès de certains clients du Lac des Rêves et aux questions qui en ont été la suite, nous répondrons individuellement en suivant à chacun de ceux-ci, dans le prolongement de la présente.

Nous reprenons vos demandes et y répondons point par point.

- Arrêté Préfectoral – réduction de 2 mois sur 9 mois :

La demande n'est pas clairement formulée : nous comprenons que vous considérez qu'en conséquence de la réduction de durée de jouissance que provoque l'arrêté préfectoral, Siblu devrait proposer une réduction du prix du loyer 2015 en proportion de la réduction de jouissance.

Pour des raisons économiques, cette demande est inenvisageable notamment dès lors que la réduction des dates d'ouverture du camping ne modifie guère les coûts d'investissement et de fonctionnement de Siblu. Néanmoins, Siblu a déjà proposé d'accorder une remise de 222€ à titre de geste commercial sur le prix du contrat Siblu 2015 si la Préfecture ne nous accorde pas une dérogation avant le 1er mars 2015.

Ensuite, dans le système juridique français, Siblu reste en droit de décider du montant des loyers qu'elle souhaite pratiquer. Il n'appartient pas à ses clients de le faire et chacun de ceux-ci reste en droit d'accepter ou de refuser le tarif pour l'année 2015.

En revanche, depuis l'édition de cet arrêté, nous avons mis en œuvre les mesures pour informer l'ensemble des clients actuels des nouvelles dates d'ouverture et nous avons étendu la période durant laquelle chaque client aura la possibilité de résilier son contrat sans payer de loyer pour l'année 2015, s'il ne veut pas payer le prix du loyer proposé.

Ainsi, le délai de réflexion donné à chaque client est raisonnable (6 mois). Il appartient donc à chaque client de décider si les conditions tarifaires proposées par Siblu lui conviennent.

- **Augmentation de loyer maximum de 3 % :**

A ce jour, économiquement Siblu ne peut envisager une telle limitation qui entraînerait aussitôt la fin de la politique d'investissements et de développement que Siblu réalise chaque année sur le camping et qui permet d'apporter à ce camping la variété et la qualité des prestations qui sont à la pleine satisfaction de notre clientèle. Il s'en suivrait une paupérisation de l'offre qui n'est pas l'orientation ni le positionnement que Siblu souhaite réserver à sa clientèle.

En droit une fois encore, Siblu n'a pas d'obligation de limiter les loyers qu'elle propose à la clientèle.

- **Barème de réduction à l'ancienneté :**

Ainsi que nous l'avons indiqué ci-dessus, Siblu est en droit de décider de sa politique de prix et des remises consenties. Notre décision a été d'octroyer certaines remises promotionnelles selon d'autres critères que l'ancienneté et nous n'envisageons pas à ce jour de modifier cette politique.

- **Revente :**

Les clauses du contrat de location d'emplacement ont été rédigées avec soin et ce contrat a déjà fait l'objet de décisions judiciaires de telle sorte que la clause abusive qui existait – attribution de juridiction – a été supprimée. Nous veillons bien au contraire à ce que le contrat ne contienne aucune clause abusive au regard des Recommandations de la Commission des clauses abusives et de celles figurant dans la charte de la FNHPA.

Nous n'envisageons pas, ensuite, d'octroyer un droit de parking aux clients qui souhaitent vendre leur mobil home étant précisé au surplus que nous n'aurions pas nécessairement l'espace, sur nos campings, pour consentir un tel service. Nous continuerons bien sûr à apporter toute notre aide à nos clients s'ils décident de vendre leur mobil home et/ou de nous quitter.

- **Budget d'investissement n + 1 :**

Nous ne comprenons pas la demande qui est formulée : en effet, conformément à la charte de la FNHPA, nous informons notre clientèle plus de 6 mois avant la conclusion des contrats pour la saison suivante, des conditions des nouveaux contrats, afin que chacun ait le délai de réflexion suffisant pour décider s'il souhaite ou non conclure un contrat pour l'année suivante.

Cette information contient les nouvelles conditions financières ainsi que les grandes lignes des investissements programmés.

Nous accomplissons ainsi notre devoir d'information en allant au-delà des obligations strictement légales et ce, conformément à la charte précitée. En revanche, si votre demande consiste à obtenir un droit d'investigation de nos comptes et de nos budgets, nous ne pouvons évidemment divulguer de telles données.

- **Contrat complet :**

Nous avons compris que certains clients étaient troublés par le fait de ne recevoir, au titre de leur nouveau contrat annuel, que les seules clauses modifiées par rapport à l'année précédente. Loin de vouloir tromper notre clientèle, nous pensions que cette manière de faire permettait de faire ressortir les modifications apportées.

Il va de soi que le fait de proposer pour nouveau contrat que les parties modifiées, permettait une économie administrative significative, tout en respectant l'environnement.

Afin de répondre à la demande, nous avons ainsi décidé d'adresser à chaque client un contrat complet, sachant que le retard pris résulte également de l'augmentation nouvelle très significative des obligations d'informations légales.

Nous envisageons éventuellement, pour l'année prochaine, de laisser le choix aux propriétaires en leur offrant la possibilité de recevoir soit un contrat « complet », soit une « version raccourcie » de celui-ci.

- **Option à la carte :**

Le contrat Liberté est une offre promotionnelle que nous proposons de temps en temps, selon notre stratégie commerciale en vigueur. Nous n'envisageons pas de l'étendre au-delà de cette utilisation.

- **Contraintes au moment de l'achat :**

Les textes récents qui ont été édictés au cours de l'année 2014 viennent renforcer très significativement les obligations des professionnels lors de la vente de biens et de services de telle sorte que le consentement des consommateurs soit parfaitement éclairé. Malgré le fait que certains de ces textes se révèlent à notre sens inadaptés ou redondants, Siblu travaille activement à l'amélioration de sa documentation contractuelle et commerciale afin de respecter la loi et les préconisations de la FNHPA comme des pouvoirs publics.

- **Dialogue et recours**

Siblu mène actuellement une action juridiquement très structurée avec l'aide d'un cabinet d'avocats et de conseils spécialisés dans les problématiques d'urbanisme appliquées aux terrains de camping, ce qui englobe la pratique des arrêtés préfectoraux contre les risques « inondation ». Nous poursuivons activement l'instruction de notre dossier très documenté et argumenté, afin d'obtenir une extension des dates d'ouverture, voire idéalement une remise en cause de cet arrêté. Nous nous sommes très fortement concentrés sur cette tâche, ce qui explique le temps pris avant de pouvoir vous apporter les réponses faites par ce présent courrier.

Nous ne souhaitons donc absolument pas refuser le dialogue, notamment directement avec chacun des propriétaires de mobil-homes, et de façon cordiale avec le représentant de l'Association les Flamants avec qui nous avons pu échanger de manière constructive par le passé. Nous émettons toute réserve à l'égard du « Collectif ». Nous pourrions d'ailleurs envisager une réunion avec les propriétaires de mobil-homes, destinée à lever toutes les questions posées par cet arrêté comme par les autres questions posées si cela devait être utile; nous sommes prêts, de la même manière, à échanger avec tout avocat qui soit missionné à l'effet de vérifier et discuter techniquement la pertinence des demandes formulées.

Pour conclure, nous souhaitons insister sur le fait que Siblu n'est en rien dans une logique d'affrontement que certains tentent d'instaurer.

Il s'avère qu'un arrêté préfectoral a été édicté par l'autorité administrative. Nous considérons que cet arrêté va bien au-delà des prescriptions nécessaires afin de faire face aux risques d'inondation pour des raisons très argumentées liées à des analyses techniques environnementales. Nous faisons en conséquence un travail sérieux de contestation de cet arrêté et mettons en œuvre toutes les démarches possibles, dès lors qu'elles auront des chances raisonnables d'aboutir, y compris en entamant une démarche contentieuse.

En revanche, nous ne pouvons pas assumer seuls les conséquences financières d'une décision de l'Etat, même si nous avons conscience qu'elle se traduit par une réduction pénalisante de la jouissance du camping pour notre clientèle.

Ensuite, la politique de Siblu est d'offrir à sa clientèle un lieu de séjour de haute qualité avec des prestations variées et des investissements réguliers qui accroissent chaque année les caractéristiques du parc tant en installations qu'en environnement. Les questionnaires de satisfaction que nous recevons de la clientèle montrent que c'est la qualité des parcs Siblu qui constitue le critère principal de choix des campings Siblu. La contrepartie de cette politique se traduit par un coût et est incompatible avec la limitation des prix que vous demandez et qui aurait pour effet de dégrader les campings Siblu.

Nous vous prions d'agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ian Smith', written in a cursive style.

Ian Smith
Directeur général