

# Un abécédaire pour les Maires et conseils municipaux confrontés à un vendeur de parcs éoliens ou de parcs agrivoltaïques.

Rapport préparé par l'Association Environnement-Juste. Juillet 2020. R-002/2020

Titre : Méthodologie et Psychologie de la vente de "l'idée" d'un parc éolien industriel ou d'une 'ferme' ou 'centrale' Agri-voltaïque, à un maire, une mairie ou une collectivité locale, et les propriétaires fonciers.

## Préambule :

Les entreprises d'énergie renouvelable ont depuis longtemps identifié les positions des centaines de postes de transformation, postes sources en France. Elles en ont besoin pour raccorder leur future production afin de la distribuer sur le réseau. Plus elles pourront situer leurs centres de production au plus près de ces transformateurs, moins le coût des raccordements sera élevé, raccordements qui doivent désormais être presque entièrement souterrains.

Ce processus permettra à son tour d'identifier les zones et les communes qui pourraient convenir au développement de leur production solaire ou éolienne.

Comme il existe une légère différence dans le détail de l'argumentaire de vente entre le solaire et l'éolien, principalement en raison des distances légales entre le projet et le logement, ce document se concentrera simplement sur les principes généraux de la "technique de vente".

Les communautés rurales seront souvent ciblées en premier, car elles sont généralement plus amicales et plus accueillantes, et ont généralement moins de compétences internes. De plus, avec tous les changements dans les financements et les subventions du gouvernement, elles sont toutes à court de revenus pour leurs projets !

C'est à ce stade que l'éclaireur ou le "développeur" commence son travail. Nous l'appellerons "Jean ou Jeanne Energie", J.E. pour faire court.

## Méthodologie:

### Étape 1 :

J.E. appelle la mairie cible et prend rendez-vous avec le maire.

Lors de la réunion, J.E. présente l'entreprise et informe le maire que, selon les recherches préliminaires de l'entreprise, J.E. est très heureux de pouvoir annoncer qu'il existe une réelle possibilité que la commune puisse contribuer à la résolution du problème du réchauffement climatique, à la réduction du CO2, participer pleinement à la Transition Écologique et, en même temps, obtenir des revenus intéressants pour la commune pour des années à venir.

J.E. rajoutera probablement que: "Les études préliminaires sont très prometteuses."  
"Qu'en pensez-vous ?", demande J.E.

A première vue, cela semble être une demande raisonnable et logique. Dans le contexte actuel, la plupart des maires auraient du mal à dire à J.E. que c'est une mauvaise idée. Donc le Maire dira probablement quelque chose comme :

"Que voulez-vous de nous. Quelle est la prochaine étape ?"

À moins que J.E. et son entreprise n'aient été approchés par des propriétaires fonciers, que le terrain ait été identifié et que les propriétaires soient d'accord, J.E. dira probablement quelque chose du genre;

"Bien sûr, nous devons d'abord trouver (confirmer) des terres adaptées".

Ensuite, la question vitale:

"Pouvons-nous avoir votre autorisation pour parler aux propriétaires fonciers ?"

Ou même - ou les deux :

"Connaissez-vous des propriétaires fonciers de votre commune qui pourraient être intéressés ?".

Dans la plupart des cas, lorsque l'on demande une telle autorisation, il est peu probable que le Maire la refuse, car cela pourrait mettre en péril un projet intéressant et apparemment lucratif pour sa commune. En outre, il ne voit pas "un "risque" en donnant cette autorisation préalable.

(Note sur la psychologie de ce moment).

*Si le Maire dit OUI, c'est la première victoire pour le vendeur, car il peut utiliser l'autorisation du Maire comme une introduction aux propriétaires potentiels, plutôt que d'être obligé de faire une approche solitaire à l'improviste. C'est une introduction extrêmement précieuse.*

*De plus, J.E. a suscité une première réaction positive de la part du maire.*

*JL peut maintenant solliciter les propriétaires fonciers avec une déclaration d'ouverture :*

*"Le maire m'a autorisé à vous approcher pour discuter d'un projet intéressant dans la commune qui pourrait vous être profitable à vous et à votre famille".*

*Cela donne un cachet "officiel" au projet!*

*C'est aussi une victoire psychologique, car personne n'a besoin de l'autorisation d'un maire pour aller parler à un propriétaire foncier d'un projet privé. Cela ouvrira la voie à la prochaine "autorisation" qui sera demandée plus tard au conseil municipal.*

*C'est la perception initiale du Maire, qu'il a un rôle important à jouer dans tout cela, et qu'il est en quelque sorte "en contrôle" qui ouvre la faiblesse humaine et fournit l'ouverture pour le vendeur.*

*Le vendeur a habilement pris le dessus en la matière. C'est le début de l'obtention de l'approbation de la commune pour le projet, sur lequel elle n'a pour l'instant absolument aucun détail ou information concrète. Juste, peut-être, la tentation d'un revenu supplémentaire pour la commune.*

*En fait, ils n'ont probablement même pas fait de vérification préalable de la société que J.E. prétend représenter.*

Revenons à la méthodologie.

Étape 2 :

J.E. visite les propriétaires fonciers, avec l'approbation apparente du maire! et s'il réussit son argumentaire de vente, en ressort avec des promesses de bail emphytéotique signé par les propriétaires des terrains concernés.

(Note: D'après notre expérience des contrats que nous avons vus et dont nous avons des copies, ces contrats peuvent être pleins de surprises pour les propriétaires terriens qui, de toute façon, ne peuvent pas y renoncer. Seul le locataire peut renoncer à tout ou partie du contrat - à son aise).

Étape 3 :

J.E. armé des contrats et de quelques calculs simples et préliminaires des avantages financiers pour la commune, peut-être imprimés sur une feuille de papier A4, et probablement d'une carte à très petite échelle des terres concernées, également imprimée sur du papier A4, va maintenant faire **le geste de vente le plus important** :

J.E. va demander au Maire l'autorisation de "présenter" le projet au conseil municipal et de lui demander son accord pour réaliser les différentes études nécessaires afin qu'il puisse s'assurer de la viabilité du projet.

Psychologie:

*C'est une vieille astuce de vente. Demander à une commune l'autorisation de réaliser une étude pour un projet merveilleux, qui pourrait bien sûr lui profiter énormément et en même temps sauver la planète en réduisant les émissions de CO2 etc.*

*Ce geste fait généralement sentir aux conseils et aux conseillers qu'ils sont nécessaires, importants, vitaux, et qu'ils sont, peut-être, sur le point d'apporter un merveilleux plus à leur commune, et à la planète.*

*J.E. dira aussi, en général, qu'il est évident que nous ne pouvons réaliser ce projet qu'avec la coopération et l'accord du conseil municipal, et que nous vous consulterons et vous informerons bien sûr à chaque étape des études.*

*Si on l'interroge, J.E. avancera également que ce n'est pas le moment d'impliquer ou de consulter le public, ou de tenir une réunion publique à ce stade. Il vaut beaucoup mieux définir le projet, lancer les études, puis consulter après. Après tout, vous, le conseil municipal, êtes leurs représentants.*

Mais, n'oubliez pas la loi qui s'applique :

Code Général des collectivités territoriales Article L2121-12, et

Article L. 511-1 du code de l'environnement

Et la jurisprudence ;

cf. Conseil d'Etat 30 avril 1997 - N° 158730

Si vous n'êtes pas en mesure de préparer la synthèse obligatoire pour le conseil municipal, alors toute décision que vous prenez par vote peut être contestée dans un délai de deux mois, et annulée devant le tribunal administratif.

Méthodologie:

Et le vendeur veillera à leur laisser le moins de preuves papier possible avant et pendant votre présentation. Le mieux, c'est de le faire verbalement. Peu ou pas de preuves de ce qui a été dit!

(Conseil : Prenez toujours un enregistrement de l'ensemble de la présentation du technico-commercial, afin de pouvoir vous y référer plus tard, et AVANT de prendre une décision à la hâte. Vous pouvez faire cela aujourd'hui sur la plupart des téléphones mobiles et des tablettes modernes).

D'après notre expérience, de nombreux technico-commerciaux n'inscrivent même pas de nom, de contact ou de coordonnées d'entreprise sur la petite quantité de "preuves" écrites qu'ils laissent derrière eux, juste peut-être un nom pour le projet, par exemple "Projet Agrivoltaïque de Commune X", une carte à petite échelle et quelques prévisions financières imprimées au format A4. Vérifiez également en amont la société qu'ils prétendent représenter.

Alors qu'en réalité:

1. Il n'est absolument pas nécessaire d'obtenir l'autorisation préalable de la commune pour les études pour un projet privé sur des terres privées.

2. Il est tout simplement plus facile pour le vendeur de trouver des investisseurs et promoteurs privés intéressés, s'il peut dire ; "regardez la commune a voté pour approuver l'étude". Voici le PV de la réunion!

3. Il est alors beaucoup plus difficile pour la commune de faire demi-tour et de refuser le projet une fois qu'elle a eu le temps de l'étudier correctement.

**Si la Mairie donne son accord, alors J.E. a remporté une victoire totale.**

Pourquoi ? **Parce que les promoteurs n'ont plus besoin de la Mairie**, qui est alors impuissante à stopper le projet. Leur approbation des études et l'inscription de celles-ci dans les registres du conseil municipal sont autant d'incitations nécessaires pour obtenir l'investissement et faire avancer le projet jusqu'à la (ou les) demande(s) de permis de construire.

Même si le conseil municipal et les habitants, ayant vu l'ensemble du projet pour la première fois, décident qu'ils ne veulent pas l'accepter, il est malheureusement trop tard.

C'est le préfet qui décidera, en accord avec la politique gouvernementale du moment. Seulement l'avis du Maire sera demandé.

Demandez à Patrick Gardes, ancien maire de Castelnau-Montratier, ou Bernard Resseguier l'ancien maire de Sainte-Alauzie, qui ont tous deux eu cette même expérience avec un projet de parc éolien industriel promu par la société NEOEN.

**D'où la devise de notre association :**

**“Bien comprendre - pour mieux décider”.**

©2020 - Association Environnement Juste. Tous droits réservés