

Guillem BATLLE  
Président, SAS DCR (RCS : 813 213 495)  
SAS au capital de 30 000 euros  
Chemin de Saint-Génis de Tanyères  
PERPIGNAN 66000  
06 50 37 70 85  
[guillem.batlle@hotmail.fr](mailto:guillem.batlle@hotmail.fr)

Monsieur le Commissaire enquêteur  
Enquête publique sur le projet de centrale solaire CS Bel Air  
Mairie de Perpignan, Annexe Nord Haut Vernet  
210 avenue du Languedoc  
66000 PERPIGNAN  
[ddtm-enquete-belair@pyrenees-orientales.gouv.fr](mailto:ddtm-enquete-belair@pyrenees-orientales.gouv.fr)  
[ddtm-ep-solaire-belair@pyrenees-orientales.gouv.fr](mailto:ddtm-ep-solaire-belair@pyrenees-orientales.gouv.fr)

OBJET : observations dans le cadre de l'enquête publique concernant le projet de centrale solaire CS Bel Air

Monsieur le Commissaire enquêteur,

J'ai l'honneur, en tant que président de la SAS DRC, sise Mas Bel Air, Chemin de Saint-Génis de Tanyères, de porter à votre connaissance mon opposition très ferme au projet de centrale solaire CS Bel Air qui impacterait fortement mon entreprise.

**1- SAS DRC et le Domaine Rière Cadène : un lien indissociable, un effet ricochet du projet CS BEL AIR sur l'entreprise SAS DRC**

En 2015, j'ai souhaité opérer un virage professionnel et me réorienter dans la filière viticole. Après 8 ans passés aux services de l'internationalisation des entreprises françaises, j'ai fait le choix de revenir dans ma région d'origine pour construire un projet entrepreneurial dédié à un produit « passion » : le vin. C'est ainsi que je me suis associé à Laurence et Jean-François Rière, les exploitants de l'EARL RIERE CADENE (Domaine Rière Cadène).

La société que nous avons créée ensemble (SAS DRC) dispose d'un **statut de négociant-vinificateur**. Nous l'avons pensée comme une **structure de commercialisation des vins de la marque « Domaine Rière Cadène »**. En effet, si la SAS DRC dispose de ses produits et marques propres, l'essentiel de son activité consiste néanmoins à vendre l'intégralité des vins BIO de l'EARL RIERE CADENE en France et dans le monde. **Sans être juridiquement liées, ces deux entreprises sont néanmoins des partenaires stratégiques et interdépendants.**

**Ainsi, un affaiblissement d'une des composantes du Domaine (exploitation agricole, tourisme vert, vente de vin) affecterait nécessairement l'ensemble des activités. En particulier, la mise à mal de l'activité touristique, dont mes associés tirent leurs revenus, compromettrait définitivement la solidité de l'exploitation agricole EARL RIERE CADENE, et par conséquent de son partenaire commercial SAS DRC.**

## **2- L'impact direct du projet CS BEL AIR sur l'entreprise SAS DRC**

Le bassin de rétention constitue une « **zone de tampon vert** » entre l'axe de circulation, la zone artisanale, commerciale et industrielle, les activités agricole et oenotouristiques du Domaine Rière Cadène. C'est précisément la vocation de ce bassin qui permet la cohabitation d'activités si différentes sur l'Espace Polygone-Bel Air.

Le projet de CS BEL AIR induit une modification de cette intégration paysagère qui a des conséquences directes graves sur l'entreprise SAS DRC:

### ***a) Impact économique***

**L'impact économique pour notre entreprise serait considérable.** En 2020, nous réalisons un chiffre d'affaires de plus de 430 000 euros.

Les ventes aux particuliers sur site ont représenté près de 90 000 euros, soit plus de **20% de notre chiffre d'affaire**. Mais par-dessus tout, ce segment de clientèle est le plus rentable : il représente **45% de la marge brute** pour l'ensemble de notre activité, soit près de 45 000 euros ! Notre jeune entreprise est dans une phase de développement. Assurer l'équilibre financier est un défi quotidien, durci par la conjoncture actuelle : **une diminution des ventes aux particuliers, même minime, auraient des conséquences désastreuses.**

Notre objectif est de développer encore les ventes directes aux particuliers, seul moyen aujourd'hui d'**assurer la pérennité de notre entreprise.**

Pour parvenir à maintenir et développer cette activité de vente directe, il est crucial d'**attirer la clientèle au domaine**. Cela ne peut se faire qu'en proposant un cadre, une expérience, des activités variées autour de la gastronomie, de la dégustation... A titre d'exemple, durant l'été 2020, nous avons organisé en partenariat avec un restaurateur (La Cuisine des Sentiments) des Guinguettes hebdomadaires. Tous les jeudis de l'été, nous avons accueilli plus de 100 personnes, soit plus de 1000 personnes sur la saison. Cet événement a non seulement sauvé la saison estivale de notre partenaire, mais a également permis de dynamiser fortement les ventes directes.

Le succès de cet événement nous a convaincu de poursuivre dans cette voie de diversification, seul moyen de développer les ventes directes.

### ***b) Remise en cause des projets d'avenir***

Plusieurs projets de diversification étaient à l'étude lorsque nous avons appris l'existence du projet CS BEL AIR.

- Nous étudions depuis plusieurs mois la **construction d'un bâtiment technique et d'accueil du public, tourné vers la ville**. Ce projet a été étudié fin 2019 et début 2020 avec les entreprises GONZALEZ BTP et SICOE. Il vise à gagner en visibilité, à offrir un cadre d'accueil du public propice à l'organisation d'événements oenotouristiques et à permettre de poursuivre la croissance de notre entreprise (+15% par an depuis 5 ans). Cette construction n'a de sens que si l'espace « tampon vert » joue son rôle pour préserver l'environnement direct.

- En avril 2019, nous avons proposé l'inscription de la bâtisse du Domaine à la liste des « **Mas historiques de la Ville de Perpignan** » dans le cadre de la révision du PLU. Cette candidature avait reçu un avis favorable de l'Elu en charge de l'urbanisme, par courrier daté du 4 juillet 2019. Cette classification permettrait de changer la destination foncière de la bâtisse historique, aujourd'hui exclusivement agricole, afin de diversifier l'activité. La reconnaissance de la valeur patrimoniale du Domaine est incompatible avec la proximité du projet CS BEL AIR.

La **dévaluation de l'actif** (30% minimum selon une estimation de l'agence ORPI) induite par la construction de la centrale électrique compromettrait ces projets. Elle en réduirait la pertinence. De plus, à titre personnel, je ne pense pas être en mesure d'investir de cette manière sur un site à ce point dévalué.

### *c) Dégradation de l'image de marque « Domaine Rière Cadène »*

L'**image de marque** du Domaine Rière Cadène, dont les origines familiales remontent à 1904, est **fortement attachée au terroir**. C'est l'un de nos arguments forts dans la recherche de nouveaux prospects, en France et dans le monde. Un projet d'une telle envergure, situé aussi proche de nos activités est une atteinte à cette image sur laquelle nous n'avons cessé de capitaliser.

**La nature, le bio sont au cœur de notre discours commercial**. J'en veux pour preuve la Huppe fasciée. Voici 4 ans, nous l'avons choisie comme emblème et logo de l'entreprise. Cet oiseau protégé, très sensible à son environnement, niche sous le toit du mas historique. Pourtant, l'étude d'impact environnemental mentionne qu'il « ne semble pas fréquenter le site de manière assidue ».

### **3- Un projet spéculatif non structurant face à un acteur reconnu de la filière viticole roussillonnaise**

Le projet CS BEL AIR ne générerait **aucun emploi local**. Il n'est d'aucune façon structurant pour le tissu économique de la ville de Perpignan et de la Communauté urbaine, espaces sur lesquels il générerait pourtant une forte nuisance.

A l'opposé, mon entreprise est un acteur de la **filière viticole locale**. Elle fait un **chiffre d'affaire annuel de 430 000 euros**. Nous vendons nos produits en France, en Europe et dans le monde (Japon, Etats-Unis) et constituons ainsi au rayonnement du territoire. Outre les trois personnes qui dépendent directement de cette entreprise, nous faisons travailler de nombreux partenaires du département : fabricants et fournisseurs d'emballages, de bouchons, de bouteilles, d'étiquettes, de capsules, prestataires de services techniques (mise en bouteilles, filtration, laboratoire œnologique...) et de support (comptabilité, communication, banques et assurances), transporteurs...

Il paraît inconcevable que la Communauté urbaine de Perpignan Méditerranée Métropole sacrifie un acteur structurant de son territoire pour un projet dont le seul bénéfice est de générer un loyer annuel de moins de 40 000 euros.

### **4- Un sentiment personnel**

**Pour conclure, je souhaite vous faire part d'un sentiment plus personnel.** Comme mes associés, j'ai investi personnellement dans cette entreprise ; j'ai entraîné toute ma famille dans ce projet.

La raison est que je crois profondément à notre capacité à développer le Domaine Rière Cadène, et plus largement les vins du Roussillon, trop longtemps restés dans la confidentialité. Je suis convaincu du bien fondé de cette agriculture périurbaine, certifiée Bio.

Alors que je suis personnellement très favorable aux énergies renouvelables, ce projet mené sans concertation, sans prise en compte des enjeux humains, économiques, écologiques et paysagers me paraît aller à l'encontre de ce dont notre territoire a besoin aujourd'hui : du lien, de circuit court, de la coopération...

Tel qu'il est conçu et à cet emplacement, ce projet n'a pas de raison d'être. Sa réalisation serait une grave erreur.

Je vous remercie par avance de bien vouloir consigner mes observations dans le registre d'enquête et vous saurais gré de les considérer dans l'élaboration de vos conclusions.

Guillem BATLLE