

« Quand on fait quelque chose, on le fait en allant au bout »

Fabrice Paire / Président du Directoire / Groupe Partouche



Vincent Reynaert

Publié le 11 juin 2026 . Lecture estimée : 1 min



Le Partouche Casino Club, les résultats records 2025, le poker et Texapoker, le casino en ligne, la concurrence étrangère et les contentieux de Berck et La Ciotat : Fabrice Paire, président du directoire du Groupe Partouche, livre, depuis son bureau, qui n'a pas encore intégré l'avenue de la Grande Armée, sa vision sur les différents sujets chauds de l'actualité du groupe casinotier.

Isidore Partouche s'est éteint le 30 avril 2025, un peu plus d'un an avant l'inauguration du club parisien, et son nom a été très présent lors de la soirée. Que retenir personnellement de lui, et comment son héritage continue-t-il de guider les décisions du Groupe au quotidien ?

C'est une question trop restrictive, parce qu'on ne « retient » pas quelque chose d'Isidore Partouche, on en est imprégné. Ceux qui ont vraiment travaillé avec lui étaient en symbiose avec lui. Sa personnalité et son talent étaient uniques, inégalables. Mais son héritage, lui, se perpétue, je le pense.

Quand vous échangez avec un directeur ou une directrice de casino du Groupe, vous le sentez : il y a un ADN commun, un esprit qui ne se décrète pas.

On ne se demande pas « qu'est-ce qu'il aurait fait ? » avant chaque décision. C'est plus profond que ça. Son héritage est devenu constitutif de notre façon de penser, d'agir. J'espère qu'il continue de vivre avec nous chaque jour, et qu'il est fier de ce que nous faisons.

Vous présidez le directoire depuis 2005, dans un groupe qui demeure une maison familiale avec la famille Partouche au conseil de surveillance. Comment s'articule concrètement la décision entre l'exécutif que vous incarnez et la famille : est-ce une force, ou parfois une contrainte dans l'exécution de la stratégie ?

La question laisse entendre un atypisme, mais de très nombreux dirigeants ont un actionnaire « familial » au-dessus d'eux. C'est la norme, pas l'exception. Et par ailleurs la famille Partouche n'est pas majoritaire au conseil de surveillance, qui ne compte que trois membres de la famille. La gouvernance est claire, le débat existe vraiment. Plus généralement, les bonnes personnes sont à la bonne place par rapport au profil de chacun.

Le directoire est l'exécutif, le conseil de surveillance remplit son rôle pour contrôler que la stratégie définie par le Groupe

est bien exécutée, l'absence de contrôle ne serait pas saine.

Patrick Partouche, qui préside ce conseil de surveillance, y ajoute quelque chose de très précieux : un regard permanent, direct, nourri d'une expérience longue du secteur, et surtout de sa passion. Ces échanges nous aident à nous challenger, à nous orienter, à affiner nos axes stratégiques. C'est une chance, une force, pas une contrainte.



Fabrice Paire et Patrick Partouche, un duo qui collabore main dans la main pour contribuer à la croissance du Groupe.

Un mois après l'inauguration, quels sont vos premiers retours sur le Partouche Casino Club : le public, le mix entre poker et jeux de table, la fréquentation, l'établissement se comporte-t-il comme vous l'aviez imaginé ?

Les premiers retours sont très bons et les seuls qui comptent vraiment à nos yeux, ce sont ceux des clients. Ils sont étonnés, surpris par le lieu, et ils s'y sentent bien. Je partage ce ressenti : à chaque visite, l'émerveillement est intact. Les volumes, l'agencement, l'atrium : tout concourt à créer quelque chose d'assez unique.

Ce qui est amusant, c'est que nous aussi nous avons découvert le lieu en configuration réelle. Quelques jours avant le 11 mai, c'était encore un chantier total. Le soir de l'inauguration, je n'ai pas eu le loisir de lever la tête pour admirer le travail accompli donc je le découvre encore aujourd'hui, à chaque visite.

Sur le poker, un client m'a dit pendant la soirée d'inauguration : « Tu ne te rends pas compte, vous avez créé Disneyland pour nous. » C'est exactement cet effet que nous souhaitons et ce qui vaut pour un joueur de poker vaut pour les autres jeux de table. Maintenant, l'enjeu est là : que cette expérience soit au rendez-vous à chaque visite. C'est ce qui nous mobilise aujourd'hui.



<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>

À lire aussi

[Partouche Casino Club : une ouverture spectaculaire qui place déjà la barre très haut](#)

Vous avez inscrit le mot « Casino » dans le nom et conçu l'espace pour en avoir l'atmosphère, alors que le cadre légal ne vous autorise qu'un club de jeux, sans machines à sous. La dénomination de club de jeux est-elle aujourd'hui trop restrictive pour vos ambitions ?

Il faut recadrer une chose : je n'ai pas inscrit le mot « casino » sur le fronton du club, j'ai apposé la marque Partouche Casino, une marque déposée. [Partouche Casino Club](#), c'est le club de la branche jeux du groupe. Le mot « Club » est là, il ne laisse aucune ambiguïté.

Je ne crois pas qu'un joueur puisse s'y tromper : les clubs existent à Paris depuis longtemps, et cette ouverture a eu suffisamment de retentissement pour installer notre club dans le paysage, sans doute possible sur son offre. C'est un club dans une enceinte ambitieuse. J'entends que le ministère de l'Intérieur puisse se questionner, mais permettez-moi d'être un peu taquin : faudrait-il aussi demander aux supermarchés Casino de changer d'enseigne, eux qui organisent des opérations promotionnelles qui sont des jeux ? Les gens savent ce qu'il en est. Ce n'est vraiment pas un sujet fondamental, mais je ne peux pas renier nos noms.

Vous confirmez donc que la dénomination va probablement devoir évoluer. L'un des objectifs du club est-il aussi d'attirer une clientèle plus internationale, pour qui le cadre du club de jeux serait moins lisible que celui d'un casino ?

Oui, ça va probablement évoluer. J'ai une tutelle, nous l'avons entendu. C'est le seul mot Casino qui est en jeu et non mes marques, mon identité, on verra comment les choses s'ajustent.

Sur la clientèle internationale : oui, elle compte, mais ce n'est pas le cœur du sujet. Un Américain à Paris qui voit un jeton ou une table de jeu sur un support de communication comprend immédiatement ce qu'il peut y trouver. Les images parlent

mieux que les mots.

Le vrai sujet, c'est le contenu de l'offre. Et là, il manque quelque chose d'essentiel : la roulette. Le blackjack et la roulette sont les deux jeux qui génèrent l'essentiel de l'activité des jeux de table en France, et la roulette est incontournable à l'échelle mondiale. Qu'elle soit absente des clubs parisiens est proprement incongru. Qu'un député ait suggéré, lors du débat sur l'expérimentation, qu'il valait mieux s'en passer, nous en prenons acte ; passons à autre chose, à la réalité du terrain.



À peine quelques semaines après son ouverture, le Partouche Casino Club risque de changer d'appellation, la faute à la présence du mot casino qui reste persona non grata à Paris.

Vous avez installé votre siège social avenue de la Grande Armée et engagé 100 millions d'euros au pied de l'Arc de Triomphe, pour le septième club de jeux de la capitale, alors que la fréquentation des casinos physiques est partout interrogée. Qu'est-ce qui vous a convaincu d'un tel pari à cet endroit, dans un paysage parisien déjà dense ?

Ça fait partie du côté formidable de ce groupe : on est capable de faire des paris, d'oser, de prendre ce genre de risque.

Tout n'était pas planifié quand on est tombé sur ce bâtiment à l'automne 2023, je ne prétendrai pas le contraire. Mais on observait l'activité des clubs parisiens depuis de longues années, et on connaît notre clientèle : beaucoup de Parisiens fréquentent nos établissements en France.

Le besoin était là. L'aire d'attraction de Paris est de 15 millions d'habitants, avec une accessibilité remarquable : rejoindre l'Arc de Triomphe depuis n'importe quel point d'Île-de-France est plus simple que pour le dernier habitant d'autres métropoles pour rejoindre un casino au centre de celles-ci. L'essentiel est là.

Sur les 100 millions : le chiffre impressionne, mais il faut le contextualiser. On a un bâtiment à forte valeur intrinsèque, un foncier très conséquent. Ce n'est pas 100 millions de décoration.

Quant à la densité du paysage parisien, certains confrères l'ont dit eux-mêmes : c'est perturbant au départ, mais ça bénéficie à tous. Un client qui veut jouer à Paris sait désormais qu'il pourra s'asseoir à une table un samedi soir. Si ce n'est pas chez nous, ce sera chez un confrère et inversement. Le vrai risque, c'est le doute : un client qui n'est pas sûr de pouvoir se garer, entrer, accéder au jeu, ne revient pas. On a collectivement éliminé ce doute.

En 2025, le PBJ progresse de 5,1% à 748,3 millions d'euros et le résultat net est multiplié par douze, à 52,7 millions. Comment expliquez-vous cette performance dans un secteur réputé mature, et quelle part revient aux rénovations d'Annemasse, Divonne et La Tour-de-Salvagny, qui ont bondi de plus de 15% ?

L'explication est assez mécanique : Annemasse, Divonne et La Tour-de-Salvagny étaient tous en chantier sur l'exercice précédent. Divonne opérait même sous une tente pendant ses travaux. Autant dire que la base de comparaison était très défavorable. Quand ces établissements rouvrent rénovés, agrandis, avec un nouveau souffle, l'effet est nécessairement amplifié. Ce sont les clients qui le disent le mieux : l'accueil a été très fort. Cet élan a pesé significativement sur les résultats.

Maintenant, il faut remettre les résultats en perspective : ils sont aussi très impactés par une opération exceptionnelle, la vente du foncier de l'ex-Hôtel 3.14 à Cannes, qui pèse beaucoup sur le résultat. Mais ce n'est pas une opération récurrente.

On observe une progression des revenus hors jeu (restauration, hôtellerie, spectacles). Est-ce une diversification assumée comme relais de croissance, ou ces activités doivent-elles rester au service de l'activité casino sans prendre le dessus ?

La réponse est dans la disposition des lieux : le buffet d'Aix-en-Provence est au cœur du casino, celui de La Tour-de-Salvagny au fond de la salle de jeux. Ces activités sont intégrées, pas autonomes. L'ambition première reste l'expérience du client de jeu, pas le développement d'une restauration ou d'un divertissement pour lui-même.

La réalité qu'on observe depuis longtemps, c'est que les gens qui viennent voir un artiste dans nos salles repartent après le spectacle. Les opérations cross-sell vers le jeu trouvent rarement preneur. Il y a des exceptions comme le bingo, qu'on événementialise fortement, qui fonctionne comme un spectacle et génère ensuite des visites en salle. Ce qu'on veut, c'est un point d'intérêt complémentaire, pas un hypothétique relais de croissance indépendant.

La progression des revenus hors jeux tient aussi à un effet de rattrapage : Divonne, La Tour-de-Salvagny et Annemasse n'avaient quasiment plus de restauration pendant les travaux. Les espaces ont rouvert en même temps que les salles rénovées.

L'international ne pèse encore que 78,9 millions d'euros face aux 669,4 millions réalisés en France, et vous avez ouvert à Cotonou au Bénin. Quelle trajectoire vous fixez-vous hors de France, et quelles zones géographiques visez-vous ?

En France, il ne se passe plus grand-chose de satisfaisant. Les appels d'offres récents pour des créations de casinos souffrent d'un double biais : souvent des emplacements que peu de professionnels auraient choisis, et un cadre de DSP plafonné à vingt ans où l'on demande aux opérateurs de tout construire ou rénover pour tout restituer ensuite. Le modèle économique, sujet à de plus en plus d'aléas sur les deux décennies à venir, ne tient pas. Nous ne participons plus à ces appels d'offres dans ce format.

Le reste de l'Europe est mature, sans opportunités réelles. Quand on est venu nous chercher pour l'Afrique, on a regardé, le format nous convenait, et on s'est lancé. Cotonou est une unité de taille raisonnable, très bien insérée dans son environnement, c'est une opération réussie, et potentiellement le point de départ d'autres implantations sur le continent. Le modèle a du sens.

Ce regard vers l'extérieur est aussi dicté par une réalité française : notre taux moyen de prélèvement atteint 57%. C'est un niveau qui oriente naturellement les arbitrages.

Au club parisien, le poker occupe la majorité des tables, opéré par Texapoker, avec trois tournois par jour, l'Unibet Open dès l'ouverture et les WSOP Circuit en septembre, et vous affichez l'ambition de devenir le premier opérateur de poker live en continu en Europe. Quelle place le poker occupe-t-il réellement dans l'équation économique du Groupe, au-delà du vecteur d'image ?

Le poker n'est pas un simple vecteur d'image, c'est le travers qu'on lui prête. On a longtemps parlé de mode. Ce n'en est pas une : c'est une activité ancrée, qui attire une clientèle plus large que les jeux de table traditionnels. Ça fait partie désormais de ce qu'on attend dans un établissement de jeux.

La contrainte, c'est l'espace. Le poker demande des surfaces importantes, et tous les établissements ne le permettent pas. Mais à Aix-en-Provence, La Grande-Motte, La Tour-de-Salvagny, Saint-Amand ou Pornic, on a réussi à installer une

programmation régulière qui tient dans le temps, ce qui est l'essentiel. Il n'y a rien de pire qu'un programme annoncé qui n'a pas lieu avec la régularité promise.

C'est là que le partenariat avec Texapoker est structurant. Ce qui n'est pas évident pour un directeur seul, c'est de garantir pour chaque événement les croupiers et le staff en nombre, la logistique, l'information. Apo et les équipes Texapoker portent ça. Et l'avenue de la Grande Armée change l'équation : tout est in situ. Le WSOP Circuit au Stade Jean Bouin était spectaculaire, mais c'était Jean Bouin, la veille vous n'y êtes pas, le lendemain tout est à monter, et le joueur sorti de table se retrouvait entre le Parc des Princes et Jean Bouin, sans rien autour. Là, le joueur ne quitte pas le lieu. C'est une synergie qu'on n'avait jamais pu créer avant.



Depuis plus de dix ans, Texapoker et le Groupe Parfouche ont misé sur le poker. Un investissement qui a trouvé un prolongement début 2026 avec la prise de participation du Groupe chez son partenaire.

Début 2026, le Groupe est entré à hauteur de 20 % au capital de Texapoker, après des années présentées comme un simple partenariat. Qu'est-ce qui vous a conduits à cette prise de participation, et est-elle une première étape vers un contrôle plus large ?

Le partenariat fonctionnait très bien sans ça, notamment grâce à la qualité de la relation humaine avec Apo et son équipe. Mais on entre dans une nouvelle période, avec une collaboration encore plus soutenue. Cette prise de participation, c'est un gage supplémentaire : on est lié, on veut avancer ensemble sur le long terme.

La participation reste minoritaire, et comme tout minoritaire, on fait confiance à celui qui dirige. Ce n'est pas une logique de contrôle, c'est une logique d'ancrage, et la poursuite d'une aventure humaine.

Le Groupe, via le Syndicat Casinos de France, s'est opposé à la légalisation du casino en ligne en France, et l'amendement glissé dans le budget 2025 a été retiré après la mobilisation des casinotiers. Pourtant, vous opérez Pasino.ch en Suisse et proposez une offre free-to-play en France. Comment articulez-vous cette opposition de principe avec votre présence sur le online suisse, et qu'est-ce que l'expérience helvète vous a appris ?

Nous ne sommes pas réfractaires au changement : nous nous sommes opposés à une méthode. Un amendement sorti du chapeau, sans concertation, par un gouvernement qui cherchait de l'argent tous azimuts : la veille rien, le lendemain tout s'ouvre. Ce n'était pas sérieux. Et ce ne sont pas que les casinotiers qui l'ont dit : les deux syndicats casinotiers, le PMU, la Française des Jeux, l'ANETT et l'AMF, tous les organismes de prévention de l'addiction ont réagi de la même façon.

Il faut aussi nommer le lobbying en face : celui des opérateurs de poker et de paris en ligne français, Betclix au premier rang, qui font croire qu'il suffit de légaliser pour transformer l'illégal en légal et générer immédiatement des recettes ; et les chiffres qui circulent sont par ailleurs discutables. La Suisse, où la légalisation est effective depuis plusieurs années, montre que le casino en ligne y est encore captif pour moitié au moins par des sites illégaux.

Le modèle à regarder, si on ne veut pas voir dévaster le secteur des casinos terrestres, c'est celui mis en place en Belgique ou en Suisse : attribuer les licences en ligne aux opérateurs physiques existants. Ça permet de compenser l'impact négatif sur les établissements par le bénéfice de l'online et de préserver notamment le tissu de 80 petits casinos qui ne

représentent que 10 % de l'activité mais qui jouent un rôle essentiel dans la vie et l'animation de leurs territoires.

Quant à Pasino.ch : il n'y a aucune incohérence. Le site progresse très bien et nous accroissons notre expertise et notre expérience pour que, si le marché français s'ouvre demain, nous soyons prêts.



Contrairement à son principal concurrent en France, Partouche continue d'exploiter son site de casino en ligne en Suisse. Une manière de se préparer en cas d'éventuelle ouverture sur le sol français.

Le marché gris dépasserait aujourd'hui le marché régulé, avec plus de cinq millions de joueurs estimés sur des sites non autorisés. Face à cette réalité, la régulation actuelle est-elle encore tenable, et quelles conditions rendraient une ouverture acceptable pour les opérateurs historiques ?

Le modèle, c'est celui de la Belgique et de la Suisse où la légalisation n'a pas fait disparaître les casinos physiques. Mais il faut aussi avoir le courage de tirer les leçons de l'ouverture du poker en ligne au début des années 2010. On a alors accordé des licences à n'importe qui, y compris à des opérateurs « pirates » qui évoluaient en zone grise la veille. Résultat : pendant des années, ils ont engrangé une trésorerie sans payer de taxes, constitué d'énormes bases clients, rodé leurs plateformes. Ce sont eux qui trustent le marché aujourd'hui.

On a eu le courage de s'y confronter et c'était un choix, avec le recul, suicidaire. Notre seul atout différenciant, proposer de vivre aussi l'expérience des tournois physiques, n'a pas suffi face à des opérateurs assis sur un tas d'or et capables de dépenser des sommes considérables en marketing et en communication, quand nous partions de zéro.

Va-t-on reproduire le même schéma ? En face, il y a 200 casinos, des milliers d'emplois, un modèle français d'animation des territoires. Le projet JADE (licences réservées aux opérateurs physiques existants), tel qu'il est imaginé, a fonctionné en Belgique et en Suisse. J'espère que l'État français aura le bon sens de regarder ce qui marche ailleurs.

Le parc français attire depuis quelques années des groupes étrangers : Golden Palace, Circus Casino, Infiniti, et le rachat de Vikings par Novomatic. Est-ce une saine concurrence pour le secteur, ou cela crée-t-il des déséquilibres pour les opérateurs historiques qui ont lourdement investi dans le foncier et les infrastructures ?

L'investissement n'est pas ce qui différencie les entrants des historiques : Golden Palace investit très lourdement sur ses nouveaux sites. Une concession de casino, pour tout le monde, implique des engagements capitalistiques majeurs.

Sur les acteurs en présence : Circus est sur le territoire depuis longtemps, pas de sujet particulier. Sur Infiniti, je serai plus direct : cet opérateur soulève des questions sérieuses, des doutes, sur l'origine de ses fonds, sur sa probité, au regard de ce qui s'est passé à Ostende. Avec le temps, les doutes laisseront place à la vérité.

Le vrai déséquilibre, il est ailleurs : dans le cadre des DSP à vingt ans. Demandez à n'importe quel professionnel de l'immobilier si un projet se construit sur vingt ans : la réponse est non. Dire à un opérateur qu'il a vingt ans et qu'à l'issue on lui reprend ce qu'il a développé, ça bride les ambitions et sclérose la capacité d'investissement. Si les communes cherchaient vraiment le meilleur opérateur sur le long terme, en laissant le temps d'étaler l'investissement, des projets bien plus ambitieux seraient sur la table. Et quand on interroge nos maires, tous sont satisfaits de son casinos : la ville tire

déjà le maximum de sa concession. Le cadre actuel bride les opérateurs sans servir mieux les collectivités.

La France compte environ 200 casinos et plusieurs ouvertures sont attendues en 2026. Après plus de vingt ans à la tête du Groupe, comment la perception de l'activité casinotière a-t-elle évolué dans le regard des élus, des médias et du grand public, et le casino a-t-il encore un problème d'image ?

Les élus qui connaissent leurs établissements sont, sans exception, satisfaits. Le problème, c'est ceux qui n'y ont jamais mis les pieds et ils sont nombreux, et parfois dans nos administrations. On fait systématiquement l'effort : quand un préfet arrive dans un département, on lui propose de visiter nos établissements. Quand on les y amène, les idées reçues se diluent dans la réalité : ils découvrent une expérience de divertissement, pas ce qu'ils imaginaient.

Le déficit d'image existe, on ne va pas le nier, mais beaucoup de chemin a été fait en vingt ou trente ans. L'entrée en Bourse du Groupe, à l'initiative d'Isidore Partouche, était aussi un signal : montrer qu'un groupe de casinos est une activité transparente, comme une autre. Il reste des efforts à faire, et heureusement, des marges de progression existent.

À Berck, après 34 ans d'exploitation, le Conseil d'État a confirmé en mars 2026 que le bâtiment du casino, propriété d'une de vos sociétés, constituait un bien de retour devant revenir à la commune, qui en a pris possession en février 2026 ; c'est désormais Infiniti qui opère le site. Le Groupe avance que ce régime n'a été codifié qu'à partir de 2019 et que la commune aurait surinterprété la décision. Comment défendez-vous votre lecture du dossier ?

Toutes les actions envisageables sont engagées ou le seront. Le Conseil d'État a développé une philosophie que nous contestons. On a donc engagé des actions devant les tribunaux civils, gardiens du droit de propriété. Début juillet, le Tribunal des conflits arbitrera entre juridictions administratives et civiles : ce sera une étape importante, pas un point final. Et surtout, les voies européennes existent, on les prendra toutes. Ce sera long, mais je me battrais avec la plus grande détermination et pugnacité.

Au fond, la situation est absurde. Les casinos ont été classés en délégation de service public pour une seule raison : leur contribution à l'animation des villes. Le jeu n'est pas un service public. La restauration non plus. Et pourtant, cette classification nous expose à une philosophie extensive du Conseil d'État selon laquelle un bâtiment de casino serait « indispensable » à l'activité et devrait revenir à la commune. C'est faux. Aucun bâtiment de casino en France n'est indispensable à la continuité de l'activité. Sinon, aucun n'aurait déménagé ces dernières décennies. Cabourg a déménagé il y a quelques semaines, Mimizan a déménagé, Sables-d'Olonne va déménager bientôt. À Berck, il m'a fallu vingt-quatre heures pour identifier un autre site.

Ce qu'on vit concrètement : on se verrait confisquer un patrimoine pour une valeur nulle, et le lendemain on nous imposerait un loyer pour un immeuble qui était encore notre propriété la veille. En d'autres circonstances, on appellerait ça de la spoliation. Et cette situation concerne aujourd'hui trois casinos sur huit en France, des plus grands aux plus petits.

À La Ciotat, le tribunal administratif de Marseille a annulé en avril 2026, avec effet différé au 31 décembre 2026, la délégation accordée à Pleinair Casino, jugeant que le bâtiment détenu par Partouche Immobilier devait être regardé comme un bien de retour et que ce montage avait faussé la mise en concurrence. Quelle est votre lecture de ce jugement, comptez-vous le contester ?

À La Ciotat, la situation est différente de Berck et encore plus surprenante. Partouche Immobilier avait proposé de mettre le bâtiment à disposition de l'opérateur que la ville choisirait, quel qu'il soit. La mise en concurrence n'était pas faussée.

L'autre aberration, elle est temporelle : la DSP a été négociée et attribuée en 2024, pour une prise d'effet au 1er janvier 2025. Le tribunal administratif vient juger que la ville aurait dû se comporter, en 2024, en tenant compte d'une philosophie que le Conseil d'État n'a posée qu'en juillet 2025. À part voyager dans le temps en DeLorean, je ne vois pas comment c'était possible. On atteint là un niveau d'aberration assez flagrant.



23e casino de France en terme de PBJ, le casino de La Ciotat est aussi une emblème du Groupe avec son offre Plein Air unique en Europe. Un casino pour lequel le Groupe est prêt à se battre pour faire valoir ses droits.

Ces deux affaires posent une question de fond : des groupes comme le vôtre ont financé, construit et entretenu des bâtiments sur plusieurs décennies. Si la jurisprudence sur les biens de retour continue de s'étendre, quel signal envoie-t-elle à tout investisseur privé dans une concession publique, et qu'attendez-vous des pouvoirs publics pour clarifier ce cadre ?

On est au début du chemin, et on contestera cette vision totalement contre-productive jusqu'au bout. Mais le plus révélateur, c'est que les premiers à ne pas en vouloir sont les maires eux-mêmes. À l'exception de Berck, tous ceux avec qui je me suis entretenu disent la même chose : ils ne veulent pas récupérer ces bâtiments, ni les avoir dans le patrimoine de la ville, ni s'en occuper, les entretenir et en assurer la maintenance. Ils savent qu'un opérateur privé en fera bien plus qu'une collectivité contrainte de gérer un bâtiment. On est donc dans une situation absurde où une jurisprudence s'impose à des acteurs, communes comprises, qui n'en veulent pas. Une vision hors-sol, loin du bon sens.

Le signal envoyé à tout investisseur privé est désastreux. On paie déjà 57 % de prélèvements, on a subi une hausse supplémentaire l'an dernier. La plupart du temps on absorbe et on s'adapte. Si cette jurisprudence devait prospérer, ce serait un frein durable à l'investissement et au développement dans le secteur, et je suis certain que les ministères, mais aussi les parlementaires, concernés par notre activité en ont conscience.

Il faut sortir de cette ornière et clarifier la situation, et l'argument est simple : cette situation est contre-productive pour tout le monde, y compris pour ceux qui sont censés en bénéficier.