

LISSIEU

## Les villageois des temps modernes

## Conflit exemplaire ou Clochemerle ?

## Le cas singulier du domaine de Bois-Dieu

Trois personnages et deux décors : tels sont les ingrédients de la pièce qui se joue en ce moment même à Lissieu au « domaine » de Bois-Dieu et qui, par certains côtés, rappelle les bons passages de Clochemerle.

Premier personnage, le maire de Lissieu, M. Corbignot, un homme d'une cinquantaine d'années, robuste, la tête bien plantée sur les épaules.

Deuxième protagoniste, l'association syndicale des propriétaires qui est essentiellement représentée par deux animateurs : M. Lourenzatto, son président, un souriant quinquagénaire combatif, et M. Georges Lucenet, un des hauts responsables du programme de Creys-Malville, cadre dynamique, très sensible aux méthodes « à l'américaine ».

Dernier personnage, Mme Nadal, une élégante jeune femme d'affaires, ferme dans le ton, efficace dans les méthodes : elle est la représentante du promoteur : Bréguet-construction.

Deux décors : le vieux Lissieu d'abord. Un beau village avec des vieilles bâtisses en pierres de tuille recouvertes de lilas grimpaux aux balcons desquels on devine suspendu un garde-manger grillagé. Le décor idyllique a malheureusement son envers. Un envers qui se résume en deux lettres et un chiffre : la R.N.6, avec tout ce qu'elle suppose de circulation, de risques, d'accidents, plus simplement de bruit et d'embarras. Or, par cette R.N.6, on accède périlleusement, au « domaine » de Bois-Dieu, le second décor.

Un terrain vallonné, entouré de forêts, une succession de petites villas, assez proches les unes des autres, de conception séduisante, à proximité d'une belle maison de maître : tel est le domaine de Bois-Dieu.

Que les deux décors soient difficilement juxtaposables, c'est une évidence et pourtant on y est arrivé. En revanche, les trois personnages pourraient sans doute entendre s'ils n'étaient séparés par des expériences trop différentes. Réalistes, ils le sont tous, efficaces, ils

souhaitent tous l'être. Malheureusement, trouver un terrain d'entente paraît difficile.

## Un effort pour contrôler les opérations réalisées sur le territoire communal

À la fin des années soixante, une magnifique propriété située en contre-haut de la Nationale 6 est mise en vente. Dans la petite commune de Lissieu, des rumeurs circulent, puis d'y implanter un cimetière, puis d'y édifier un centre anti-cancéreux. Autant de projets qui ne séduisent guère chez des habitants habitués au calme.

1971 : des élections municipales. M. Corbignot accède au fauteuil de premier magistrat et se trouve ainsi à la tête

par Jacques MOURIQUAND

d'une commune qui compte 800 habitants dont deux cents à trois cents sont déjà installés dans des lotissements. « Franchement, raconte-t-il, à ce moment nous ne savions pas très bien quoi faire. Certains fonctionnaires, plus expérimentés que nous pour ce type d'affaires, nous ont suggéré la création d'une zone d'aménagement concertée. Nous en avons fait la demande en février 1973 ».

Ce faisant, la commune s'assure donc le contrôle, au moins théorique, de toutes les opérations susceptibles de se dérouler sur les cinquante-trois hectares du domaine.

Une convention est passée en septembre 74 entre la société Bréguet Construction, qui souhaite implanter trois cent cinquante villas sur la Z.A.C. de Lissieu et la

commune. Pour la première fois dans le Rhône, les élus et l'administration vont donc pouvoir suivre l'évolution des travaux et imposer un cahier des charges beaucoup plus impressionnant que de coutume à un promoteur.

Celui-ci entame les travaux et commence à mettre en vente ses premières réalisations. Qu'annonce-t-il ? Des tennis, une piscine chauffée, un groupe de six classes primaires et deux classes maternelles, un équipement commercial, des immeubles de bureaux, et surtout une bretelle de raccordement permettant une sortie sur la R.N.6 en toute sécurité.

## La contestation apparaît

Or, que découvrons-nous ? tempête M. Lucenet, de l'Association syndicale des propriétaires. Les tennis sont là. La piscine n'y est pas. En fait de groupe scolaire, nos enfants, pour le moment, doivent se contenter de préfabriqués. Pas plus d'équipement commercial que d'immeubles de bureaux, quant à la sortie aménagée sur la Nationale, nous l'attendons toujours.

« Pas de piscine ? rétorque Mme Nadal. Mais bien sûr, nous nous heurtons toujours aux propriétaires qui chipotent pour quelques mètres de plus. Les écoles ? Elles sont en cours de construction. Les commerces ? Ils vont se faire, mais il est impossible de fixer une échéance parce que, si nous ne nous trouvons pas en mesure de la respecter, nous aurions, une fois de plus, « tous les propriétaires sur le dos ». Alors l'expérience nous ayant servi, désormais nous n'avancions plus de date. La sortie sur la Nationale 6 ? Les travaux viennent de débiter, mais il faut bien que les propriétaires comprennent que nous nous heurtons à de terribles difficultés administratives ».

Dans son coin, sans doute un peu effrayé par tant de remue-ménage, le maire essaie de faire entendre la voix de la sagesse, de jouer les modérateurs.

« La convention entre la commune et Bréguet ayant été signée fin 1974, il était prévisible que le programme prendrait du retard. A cet égard, le promoteur a effectivement été un peu inconscient en annonçant des délais qu'il ne pourrait pas tenir. D'autre part, il est difficile de se faire une juste idée des temps perdus par un dossier dans une administration. Et encore, il paraît

## Combien coûtent-ils ?

Un des grands attraits d'un pavillon situé en lotissement est son prix d'achat. C'est en réalité essentiellement sur cet argument de vente que jouent les promoteurs et sur ce point, on ne peut que leur donner raison.

Il demeure que les lotissements se situent généralement en raison même des équipements dont ils bénéficient à des niveaux de prix élevés. Le moins onéreux que l'on nous ait proposé était proche de 230 000 francs, le plus cher valait 650 000 francs.

Beaucoup d'acquéreurs sont déjà propriétaires d'appartements (ou d'autres maisons) qu'ils revendent à un prix généralement supérieur au prix d'achat. Cette différence leur permet de verser les 20 % d'apport personnel indispensables, les 80 % restant provenant de prêts de nature extrêmement variés.

Dernière observation : si dans leur grande majorité les acheteurs sont originaires de la région, un pourcentage important vient du restant de la France et particulièrement de Paris. Il est vrai que, dans la région parisienne, les lotissements sont infiniment plus développés que dans la nôtre. De ce fait, les nouveaux arrivants cherchent à retrouver un mode de vie qu'ils ont déjà connu précédemment.

