

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I I I ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission des Finances, de l'économie générale et du contrôle budgétaire

Mission d'évaluation et de contrôle

Recettes budgétaires exceptionnelles de la Défense

- Audition de M. Jacques Brucher, chef de la mission pour la réalisation des actifs immobiliers (MRAI) du ministère de la Défense

Jeudi

8 avril 2010

Séance de 10 heures 30

Compte rendu n° 33

SESSION ORDINAIRE DE 2009-2010

**Présidence
de M. Louis Giscard
d'Estaing,
Rapporteur**



M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Nous accueillons maintenant M. Jacques Brucher, chef de la mission pour la réalisation des actifs immobiliers du ministère de la Défense.

Je salue la présence de notre collègue Yves Deniaud, rapporteur spécial de la commission des Finances pour la politique immobilière de l'État. Notre MEC est organisée, comme à l'habitude, avec deux rapporteurs représentant respectivement l'opposition et la majorité, en l'occurrence Mme Françoise Olivier-Coupeau, qui siège à la commission de la Défense, et moi-même, membre de la commission des Finances. J'occupe parallèlement aujourd'hui la fonction de président, en attendant le remplacement de Georges Tron. Nos travaux bénéficient de l'assistance de la Cour des comptes, représentée aujourd'hui par M. Alain Hespel, président de la deuxième chambre, Mme Françoise Saliou, conseiller maître, présidente de section, M. Antony Marchand, conseiller référendaire, M. Jacques Rigaudiat, conseiller maître, qui, à la deuxième chambre, suit plus particulièrement les questions immobilières, et Claude Lion, conseiller référendaire.

Monsieur Brucher, nous voudrions pour commencer connaître le rôle de la MRAI en matière de cessions immobilières, ainsi que son fonctionnement et ses relations avec France Domaine, le tout dans un contexte bien particulier puisque les recettes exceptionnelles au titre des cessions immobilières pour 2009, dont le montant prévu en loi de finances initiale était de 972 millions d'euros, ne se sont établies à notre connaissance qu'à 65 millions, en dehors de la soule de la Société nationale immobilière, la SNI – vous nous direz aussi ce qu'il en est pour 2010.

M. Jacques Brucher, chef de la mission pour la réalisation des actifs immobiliers du ministère de la Défense. La mission a été créée en 1987, avec pour objectif de faciliter la cession des biens devenus inutiles du ministère de la Défense. Elle est rattachée à la direction de la Mémoire, du patrimoine et des archives, la DMPA, et travaille également en collaboration avec France Domaine.

La MRAI a, quasiment depuis son origine, une particularité parmi les acteurs des ventes de l'État puisqu'un décret en Conseil d'État, prorogé à plusieurs reprises – dernièrement jusqu'en 2014 –, l'autorise à effectuer des cessions à l'amiable aux collectivités locales. Elle emploie treize personnes, dont six négociateurs qui se répartissent le travail de terrain par zone géographique – lesquelles ne correspondent pas aux zones administratives ou de défense. Chacun suit quelques dizaines de dossiers.

L'action de la MRAI pour une année est reflétée par les signatures d'engagement d'acquérir, c'est-à-dire une sorte de promesse d'achat des acquéreurs, qui sont pour la plupart publics. Ces actes sont évidemment différents des recettes effectives de cession, qui ne sont perçues qu'à la signature de l'acte de vente et peuvent même être étalées dans le temps, lorsqu'un paiement en plusieurs fois a été négocié. Depuis ses débuts, le montant des signatures d'engagement d'acquérir est de l'ordre de 80 à 100 millions par an, pour quelque 70 à 80 cessions annuelles. Nos prévisions pour 2009 étaient d'environ 85 millions. Le total signé atteint 106 millions, dont 60 pour le fort d'Issy-les-Moulineaux.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Quelle est la répartition entre recettes exceptionnelles et recettes de cessions courantes ?

M. Jacques Brucher. Les recettes exceptionnelles, liées aux restructurations de 2008, proviennent pour une large part, pour l'instant, de ventes à l'euro symbolique. À Limoges par exemple, où l'ensemble des emprises font partie d'un CRSD – contrat de redynamisation de site de défense – toutes sauf une doivent être vendues à l'euro symbolique.

Nous en sommes au début des cessions de ce type. Toutefois, France Domaine procède quand même à l'évaluation des biens.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Quelle est la liste des emprises correspondant aux 972 millions de recettes exceptionnelles inscrits en loi de finances initiale pour 2009 et aux 700 millions prévus pour 2010 ? Nous avons besoin de les distinguer des autres cessions opérées par la MRAI. Le fort d'Issy-les-Moulineaux par exemple – une vente de 60 millions étalée sur quatre ans, dont 15 millions payés en 2009 – en fait-il partie ?

M. Jacques Brucher. Non, c'est une opération courante.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Mais les précédentes auditions ont montré que ces 15 millions étaient comptabilisés dans les recettes exceptionnelles de 2009.

M. Jacques Brucher. C'est une cession dont les négociations remontent à plusieurs années. Elle fait partie de notre stock d'opérations antérieures aux restructurations.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Il faut donc déduire son montant des recettes exceptionnelles. Quelle est la liste des transactions menées à terme par la MRAI en 2009, et quelle est la répartition entre recettes courantes et exceptionnelles ?

M. Jacques Brucher. Je ne dispose pas du détail ici. Je vous l'adresserai.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Qu'en est-il de Limoges ?

M. Jacques Brucher. C'est un des cas, comme Arras, de vente découlant des restructurations, dans le cadre d'un CRSD. Un des aspects importants de nos transactions est la dépollution des biens. Dans le cas des ventes à l'euro symbolique, c'est l'acquéreur qui la prend en charge, sous le contrôle technique et effectif du ministère de la Défense. Cette dépollution est une cause non négligeable de délai entre la signature de l'engagement d'acquiescer, qui marque l'aboutissement du travail de la MRAI, et la vente réelle. Entre les deux, le bien est remis à France Domaine, et le site est « mis au propre ». Les textes imposent que la dépollution soit effective avant la signature de la vente.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Y a-t-il eu beaucoup de transactions retardées pour ce motif en 2009 ?

M. Jacques Brucher. En règle générale, plus de la moitié des transactions le sont. La dépollution peut prendre plusieurs années.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. La dépollution retarde la vente, et peut aussi justifier un abaissement du prix au bénéfice de l'acquéreur qui la prend en charge. Sur les 972 millions de recettes exceptionnelles de cessions immobilières prévus pour 2009, y a-t-il des cas où une telle décote a eu lieu, qui n'avait pas été prévue par France Domaine ?

M. Jacques Brucher. Le montant de la dépollution, pris en charge par l'acquéreur, vient en déduction du montant de la cession prévu par France Domaine. Ce sont des cas relativement nouveaux, puisque la loi qui traite du sujet est récente. Les décrets concernant la prise en charge technique et administrative de la dépollution par l'acquéreur, sous le contrôle de la Défense, sont en préparation. Je vous communiquerai les chiffres concernant ces décotes.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Sur les 972 millions, qui ne prennent donc pas en compte la décote, quelles sont les emprises qui n'ont pas été cédées pour les montants espérés ?

M. Jacques Brucher. Je vous rappelle que l'objectif spécifique de la MRAI, portant sur des cessions régionales, était de 80 millions, et que nous avons au total réalisé

106 millions. Je vous communiquerai le détail des emprises qui n'ont pas été cédées aussi vite que souhaité du fait de la dépollution. Dans certains cas, à Châteaudun par exemple, le travail est extrêmement important – c'est souvent le cas pour les bases aériennes. À Saint-Cyr-L'École, en région parisienne, il est en cours depuis deux ans et n'aboutira que fin 2010.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Les 106 millions que vous évoquez constituent-ils des recettes courantes ou exceptionnelles ?

M. Jacques Brucher. Nous ne faisons pas la distinction, mais nous pourrions bien sûr vous l'établir. Les 106 millions sont la somme des engagements signés en 2009.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Le reste du montant prévu en loi de finances ne relève-t-il pas de l'action de la MRAI ?

M. Jacques Brucher. La MRAI n'intervient qu'en région, pas dans les cessions parisiennes.

M. Yves Deniaud. Et quelle est la part de ces cessions parisiennes dans les 972 millions ? Je ne pense pas qu'elles aient dû être beaucoup retardées par un travail de dépollution !

M. Jacques Brucher. Je ne connais que les chiffres des cessions régionales dont je vous ai parlé. En fin d'année, nous établissons l'objectif de l'année suivante, fondé sur les signatures probables. Nous avons annoncé 87 à 90 millions et en avons réalisé 106, en comptant le fort d'Issy-les-Moulineaux.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Dont seulement une partie en recettes exceptionnelles.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Ce sont des sommes qui reviennent au CAS immobilier.

M. Jacques Brucher. Oui, après le délai pris par la signature de la vente puis le paiement effectif, qui peut être fractionné en plusieurs échéances lors de la négociation.

Pour ce qui est de notre fonctionnement général, la MRAI est un négociateur. Pour chaque emprise – un terrain, une caserne en ville – nous prenons contact avec la commune pour savoir ce qu'elle envisage comme projet de reconversion et trouver, si elle le souhaite, un accord de cession. France Domaine est présent dès le début. Les représentants assistent à la maturation du projet et procèdent à l'estimation lorsqu'un début de programme est proposé par l'acquéreur. En effet, un certain nombre de nos terrains n'ont pas de qualification urbanistique dans le plan d'occupation des sols ou le plan local d'urbanisme. Ils ne sont rien d'autre qu'emprise militaire. Tant qu'on ne leur donne pas de destination, ils ne valent rien. Nous travaillons avec la collectivité, maître de son urbanisme, à la qualification du terrain. L'évaluation de France Domaine est aussi fonction du projet : le prix sera moins élevé si le bien est reconverti en ensemble d'équipements publics que s'il s'agit d'un projet purement commercial de bureaux ou de logements. Notre action se termine en mettant au point la valeur finale avec l'acquéreur, avec l'aide de France Domaine.

Il nous arrive d'aller plus loin. Dans certains cas, la collectivité concernée n'a pas les moyens, ou parfois l'envie, de définir immédiatement un projet, ou alors l'affaire est complexe, notamment pour des raisons d'urbanisme – certains de nos terrains en bordure de Méditerranée sont protégés par la loi littoral par exemple. Nous lui proposons donc une étude de reconversion, établie par des professionnels extérieurs. Nous avons proposé cette solution pour un dossier à Montauban. En fait, la commune s'est décidée pour un projet de logements et a choisi un opérateur qui a procédé à l'étude puis a proposé un programme. Nous nous

sommes donc mis d'accord relativement rapidement sur un prix. Mais dans une quinzaine de cas par an, nous choisissons ensemble un bureau d'urbanistes pour mettre au point un projet qui permet de définir la densité de construction et la destination du terrain, préalables à l'évaluation et à la cession. C'est le cas pour la reconversion de la base aérienne de Francazal : un ensemble de 350 hectares avec une piste de 1 800 mètres, extensible à 2 000, à dix minutes du centre de Toulouse. Nous avons désigné une équipe d'urbanistes et travaillons en commun avec les communes, le préfet et les services de l'État sur les deux grandes hypothèses : rester dans l'aéronautique, en conservant la piste et en examinant les activités qui peuvent en découler, ou imaginer un nouveau quartier de la ville. Ce type de travail prend beaucoup de temps, mais il est indispensable pour réaliser la vente. La reconversion des bases aériennes est souvent complexe. À Toul par exemple, une portion de la base sera utilisée pour une centrale photovoltaïque, mais une emprise de ce genre est longue à reconverter.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Qui décide de vendre à l'euro symbolique ?

M. Jacques Brucher. Un décret a fixé la liste des emprises concernées. Ce sont les villes qui connaissent des déflations d'effectifs particulièrement importantes, avec les conséquences économiques que cela implique, qui en bénéficient. Évidemment, cela a suscité l'appétit des autres : il y a eu plusieurs demandes, que le ministre de la Défense a toujours rejetées. Et, outre que le bien doit figurer sur la liste, la ville doit demander à bénéficier du dispositif et produire son projet de reconversion.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Pouvez-vous refuser de vendre à l'euro symbolique si le projet ne vous convient pas ?

M. Jacques Brucher. Il n'y a pas eu de cas, mais cela serait possible.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Et la liste est intangible ?

M. Jacques Brucher. Sans exception ! Nous avons rejeté par exemple une demande pour une caserne qui est en négociation depuis plusieurs années – une restructuration difficile, dans une petite ville du sud-ouest qui estimait qu'elle aurait dû figurer dans le décret.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Dans le tableau des cessions effectuées en 2009, à quoi est due la différence entre l'estimation du Tableau général des propriétés de l'État, le TGPE, et l'évaluation finale ?

M. Jacques Brucher. L'évaluation du TGPE porte sur le bien tel quel : elle est fonction du prix du terrain, fondé sur les transactions des années précédentes dans le secteur, et de l'évaluation des bâtiments, avec des coefficients d'abattement pour vétusté par exemple, ou parce que l'emprise est particulièrement grande. L'évaluation finale, elle, est le prix opérationnel, qui permet la vente. Elle est fonction du projet qui sera réalisé, et peut être supérieure ou inférieure à celle du TGPE.

Lorsque France Domaine fait l'évaluation pour le TGPE de la base aérienne de Toulouse, elle fonde son calcul sur 350 hectares de terrain et des centaines de bâtiments. Même si le prix au mètre carré des hangars et du terrain dans le secteur est faible, et même compte tenu du coefficient de vétusté, le montant peut atteindre 50 ou 60 millions. Aucun acquéreur ne déboursa cette somme juste pour du foncier. Les écarts, sur les emprises de ce type, sont donc très importants. La valeur finale, fondée sur ce qu'on prévoit de faire des biens – pour partie de la réserve foncière, pour partie l'installation d'une entreprise – peut s'établir autour de 5 ou 6 millions, soit dix fois moins. Mais il n'y a pas d'autre issue : pour vendre, il faut avoir un client.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Les seize biens cédés pour un euro symbolique en 2009 représentaient une évaluation finale de plus de 13 millions. Comment cela se traduit-il en termes budgétaires : par des moins-values ?

M. Jacques Brucher. Pour les cessions à l'euro symbolique, cette évaluation est faite par France Domaine au moment de la signature de l'engagement à acquérir.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. C'est une charge supportée par le ministère de la Défense, mais qui correspond à un objectif d'aménagement du territoire. Cela pose un problème de sincérité budgétaire. Le ministère de la Défense ne demande-t-il pas à être dédommagé ?

M. Jacques Brucher. Il ne l'a pas fait pour l'instant.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Quelle est l'implication de la MRAI dans le projet Balard ?

M. Jacques Brucher. Nous ne sommes pas impliqués, pas plus que dans les cessions parisiennes qui en découlent. Nous avons beaucoup de travail en région, et le sujet est suffisamment spécifique pour être traité différemment.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Votre expertise en matière immobilière n'a donc pas été mise à contribution.

M. Jacques Brucher. On m'avait demandé au tout début de réfléchir à l'organisation de l'opération et à l'aspect un peu plus urbanistique des choses. J'avais évoqué un montage en partenariat public-privé, ainsi que les questions concernant le projet urbain lui-même. L'emprise de Balard se divise en deux secteurs : l'un à l'est, côté porte de Versailles, qui est occupé et doit faire l'objet d'un réaménagement, et l'autre côté ouest sur lequel se construira le nouveau siège du ministère. À l'extrémité de ce secteur se trouve un terrain de 3 hectares que j'avais proposé de céder, ce qui est toujours envisagé je crois, pour diminuer le coût total de l'opération. Mais c'est à titre personnel que j'avais été sollicité, puisque j'ai eu la chance, il y a une vingtaine d'années, de travailler à l'Assistance publique-Hôpitaux de Paris sur un grand nombre d'opérations de rénovation et de restructuration.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Qui pilote la cession des emprises parisiennes au sein du ministère ?

M. Jacques Brucher. Le directeur, M. Éric Lucas, avec la sous-direction du patrimoine.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Lorsqu'une commune se défait à son tour d'un bien qu'elle a acquis à l'euro symbolique, l'éventuel retour à meilleure fortune est-il partagé avec le ministère ?

M. Jacques Brucher. Il n'existe pas encore de cas concret, mais la solution préconisée est une clause de retour à meilleure fortune. Il paraît normal, la commune ayant obtenu le terrain à l'euro symbolique, de partager les retours en cas de revente, mais je ne sais pas encore dans quelles conditions.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Les conventions des seize cessions de 2009 n'ont-elles pas encore été signées ?

M. Jacques Brucher. La clause figurera dans les actes de vente, qui n'ont pas encore été signés. Nous en discutons avec France Domaine. Mais nous pratiquons déjà couramment le système : le prix des ventes étant établi en fonction du projet, France Domaine établit quasi-systématiquement une clause imposant à la commune, si la densité de constructions prévue est accrue, de partager le bénéfice. Si l'évaluation a été faite sur la base

de 2 000 mètres carrés de surface hors œuvre de bureaux et que la commune, en modifiant ses règles, a pu en vendre 3 000, le bénéfice est calculé par France Domaine et partagé, souvent par moitié. J'ai quelquefois un peu de mal à faire admettre de telles clauses aux communes, mais elles paraissent somme toute parfaitement normales.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Y a-t-il des opérations importantes sur le point d'aboutir ?

M. Jacques Brucher. En région parisienne, il y en a une à Saint-Cyr l'École, pour environ 15 millions et une autre, très spécifique, à Vélizy : la vente à des entreprises qui travaillent en partie pour la défense, comme EADS ou Messier-Bugatti, des emprises qu'elles occupent. Les textes ont été modifiés il y a plusieurs années afin de permettre de les leur vendre à l'amiable, sans mise en concurrence – mais sur la base bien sûr de l'évaluation. L'opération pourrait se monter à plusieurs dizaines de millions. La cession de la base aérienne de Toulouse, selon l'option choisie, avoisinera peut-être la dizaine de millions – beaucoup moins de toute façon que l'évaluation *in abstracto* du TGPE, mais il faut trouver un acquéreur...

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Il y a tout de même 350 hectares.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Ce n'est pas le moment de vendre. N'est-il pas possible de temporiser, pour des opérations aussi importantes ?

M. Jacques Brucher. Le marché nous y contraint : nous ne trouvons pas toujours d'acquéreur rapidement !

Nous avons une autre grosse opération à Marseille, pour une emprise très bien placée derrière la gare Saint-Charles. Nous venons d'en vendre une partie pour 10 millions d'euros, il en reste vraisemblablement au moins autant. À Bayonne, un aménagement très important est prévu le long de la rive droite de l'Adour en 2015 ou 2016, pour l'arrivée de la ligne à grande vitesse. Il se trouve que nous avons un terrain en plein milieu... Nous sommes en train de négocier la vente avec la collectivité. À Nantes, nous avons une emprise très importante, le quartier Mellinet, d'une dizaine d'hectares. Nous commençons à y travailler avec la ville. À Montpellier, nous libérons une emprise en plein centre-ville. C'est une probabilité de recettes importantes, même si nous sommes aussi sollicités, de façon globale, pour l'implantation des internats d'excellence – nous sommes en train d'y travailler avec le ministère de l'Éducation. Il y aura enfin des opérations dans l'est, à Metz et à Nancy notamment. Nous sommes en train de finaliser une cession pour l'euro symbolique à Arras – la clause dont nous parlions tout à l'heure est sur le point d'être finalisée. C'est un très grand ensemble immobilier, avec la citadelle et la caserne Schramm, qui est cédé à la communauté de communes.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Le décret sur les ventes à l'euro symbolique ne concerne-t-il que des communes ? L'opération de Sourdon, qui va pour moitié à l'Éducation nationale et pour moitié à la Sovafim, y est-elle dérogoire ?

M. Jacques Brucher. Oui. La liste du décret ne comprend que des communes.

L'intervention de la Sovafim est une solution complémentaire à l'action de la MRAI. Nous travaillons avec elle sur huit emprises en province. La Sovafim nous paierait le bien à la valeur basse de la fourchette, avec une clause de retour à meilleure fortune une fois le projet de reconversion réalisé.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Les cessions produisent des recettes, mais il faut aussi financer les contrats ou plans locaux de redynamisation. L'enveloppe correspondante se montait à 320 millions, outre-mer compris. L'État vend donc plusieurs

emprises pour quelques euros et finance 320 millions : cela fait un bilan net quelque peu déséquilibré... Ce montant de 320 millions est-il toujours d'actualité ? Une partie en est supportée par le Fonds pour les restructurations de la défense, ou FRED, c'est-à-dire le ministère. Le FRED a-t-il un pourcentage ?

M. Jacques Brucher. Le montant n'a pas changé. Quant au pourcentage, je pourrai vous le communiquer.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. Vous êtes en discussion avec la Sovafim pour qu'elle reprenne huit emprises, les valorise et les revende. Mais dans quel cadre ce partenariat se tient-il ? N'y a-t-il pas eu d'appel d'offres, avec plusieurs candidats en mesure de monter des opérations de ce type ?

M. Jacques Brucher. C'est la DMPA qui gère cette affaire. Je ne sais pas si le cadre juridique permettant la cession à la Sovafim est bouclé.

M. Yves Deniaud. Ils travaillent sans cadre juridique ?

M. Jacques Brucher. Le cadre de base se trouve dans l'objet social même de la Sovafim, qui était au départ la vente des biens de Réseau ferré de France et a été étendu à l'ensemble des biens de l'État. J'ignore si la DMPA a déjà précisé les choses, mais ce sera nécessaire.

Mme Françoise Olivier-Coupeau, Rapporteuse. La Sovafim interviendra-t-elle dans les opérations qui avaient été envisagées à Paris ?

M. Jacques Brucher. Non, seulement en région.

M. Yves Deniaud. Une confusion assez fâcheuse semble régner dans tout cela. Vous avez une grande expérience en matière de négociation et de cession des biens de la défense, vous avez fait vos preuves. Pourquoi la DMPA agit-elle directement pour les emprises parisiennes ? Et même si l'on admet que les grosses emprises parisiennes ont un caractère particulier, pourquoi faire intervenir un autre opérateur en province ?

M. Jacques Brucher. La Sovafim nous permettrait de démultiplier notre action, et si possible d'accélérer les cessions.

M. Yves Deniaud. Il est supposé qu'elle sera plus rapide ?

M. Jacques Brucher. Je ne peux pas vous répondre aujourd'hui, je ne peux qu'espérer !

M. Yves Deniaud. Vous avez fait l'objet de critiques concernant votre délai moyen : six ans entre la décision de vendre et la fin du processus.

M. Jacques Brucher. La période de dépollution est la principale raison de ce délai. Il arrive couramment qu'elle dure deux ans. C'est une affaire très compliquée : il faut veiller à la sécurité des entreprises, notamment en cas de pollution pyrotechnique, et protéger aussi la population – en cas d'évacuation, les périmètres de sécurité peuvent atteindre un kilomètre. Cela suppose une organisation techniquement complexe, et coûteuse.

M. Louis Giscard d'Estaing, Rapporteur. Merci d'avoir répondu à toutes nos questions. Nous sommes sensibles à l'éclairage que vous nous avez apporté, même si nous attendons encore quelques précisions, en particulier sur la répartition entre recettes exceptionnelles et recettes courantes.