



LA FORMATION DU LOYER DES BOUTIQUES SUR LE MARCHÉ LIBRE ET LORS DES RENOUVELLEMENTS DE BAUX

I – LA FORMATION DES LOYERS SUR LE MARCHÉ

Les emplacements commerciaux sont répartis en trois groupes principaux suivant leur commercialité : très bonne, bonne ou médiocre – notés respectivement 1, 2 et 3.

Les emplacements n° 1 sont subdivisés en 1 top pour les excellentes situations dans la ville et 1 bis pour les moins bonnes.

Dans les emplacements numéro 1, les enseignes nationales sont majoritairement représentées, le commerce indépendant ne peut s'y maintenir et cède peu à peu la place aux grandes enseignes parce que le chaland privilégie un produit de marque à un prix abordable vendu dans un concept.

Le loyer de marché dépend du chiffre d'affaires :

Une enseigne sait déterminer le chiffre d'affaires qu'elle est susceptible de réaliser à un emplacement en fonction de la superficie de l'aire de vente.

Sachant qu'elle peut consacrer au loyer le quart au maximum de la marge brute qu'elle dégage (différence entre le prix de vente et le prix d'achat), elle connaît très exactement le loyer maximum qu'elle peut accepter.

Si elle marge à 40/50%, elle peut consacrer au loyer un maximum de :

$$\frac{40 \text{ à } 50\%}{4} = 10 \text{ à } 12,50\% \text{ du chiffre d'affaires généré}$$

Si elle ne marge qu'à 15 ou 20%, comme c'est le cas pour les commerces alimentaires, de distribution d'appareils ménagers, photographiques, informatiques, etc... elle ne pourra consacrer au loyer qu'un maximum de :

$$\frac{15 \text{ à } 20\%}{4} = 3,50 \text{ à } 5\% \text{ du chiffre d'affaires généré}$$

La valeur locative de marché est constituée par le loyer maximum. Elle ne dépend pas d'un prix au mètre carré, pondéré ou non, mais de la marge brute de l'exploitant c'est à dire de son chiffre d'affaires.

La naissance du pas de porte puis du droit au bail :

Les bailleurs mais aussi les experts immobiliers et les juges des loyers n'ont pas le savoir-faire de l'enseigne. Ils ne peuvent que se référer à la surface des locaux et à des loyers de comparaison.

L'enseigne prend aussi en compte ces loyers de comparaison avec, cependant, l'avantage considérable sur un propriétaire, de connaître le loyer maximum qu'elle peut accepter puisqu'il représente le quart de la marge brute qu'elle pourra dégager pour l'emplacement et qui constitue la réelle valeur locative de marché.

L'enseigne n'acceptera un loyer représentant le quart de la marge brute que lorsqu'elle a la volonté d'acquérir des parts de marché.

Mais le plus souvent dans les très beaux emplacements, elle négociera un loyer inférieur et il se créera immédiatement un pas de porte constitué par la capitalisation de la différence entre la valeur locative de marché représentée par le quart de la marge brute et le loyer négocié.

Ce pas de porte ne sera pas versé au bailleur mais se transformera par la suite en valeur de droit au bail. C'est ce qui explique les valeurs de droit au bail lors de cessions intervenant dans les deux ou trois années qui suivent la signature d'un bail consenti pourtant sans versement de pas de porte.

Et si, en plus, la commercialité de la voie s'améliore, le chiffre d'affaires dépassera les espérances de l'enseigne, la valeur locative de marché sera encore plus élevée et générera une valeur de droit au bail encore plus élevée.

Il faut savoir que les valeurs de droit au bail varient généralement deux fois plus vite que les loyers de marché et par conséquent les chiffres d'affaires.

A l'inverse, une conjoncture de crise, comme ce fut le cas des années 1992-1996 entraîne une très forte baisse des valeurs de droit au bail.

L'enseigne prend donc tous les risques, ce qui est son rôle, à l'inverse des propriétaires qui, pour les boutiques, ont toujours bénéficié d'un marché régulé et s'inscrivant en hausse constante parallèlement au développement du commerce.

Le commerce indépendant n'a plus sa place dans les emplacements n° 1 parce qu'il lui est impossible de réaliser des chiffres d'affaires équivalents à ceux des enseignes avec des marges aussi importantes.

Il ne peut s'y maintenir qu'en bénéficiant de loyers réduits, soient plafonnés en application de l'article L.145-34 du code de commerce, soient fixés à la valeur locative en renouvellement, très inférieure à celle du marché en vertu de l'article 23-5 alinéa 1 du décret du 30 septembre 1953 qui impose de se référer aux loyers du voisinage, c'est à dire à ceux du marché peu nombreux et aux loyers en renouvellement en grand nombre.

Ne pouvant supporter les loyers du marché, les fonds de commerces des indépendants n'ont plus de réelle valeur et sont devenus invendables à d'autres indépendants mais seulement à des enseignes par la cession de leur droit au bail.

Les indépendants feront par conséquent toujours une bonne affaire en cédant leur droit au bail à une enseigne même si, pour ce faire, ils doivent négocier une augmentation du loyer avec le propriétaire.

II – LE LOYER DU BAIL RENOUVELE

La législation sur les baux commerciaux est souvent critiquée en ce qu'elle a instauré le plafonnement des loyers lors des renouvellements de baux (article L. 145-34 du code de commerce reprenant l'article 23-6 du décret du 30/09/1953).

Cependant, l'investisseur n'est pas pénalisé par le principe du plafonnement et celui-ci peut être évité par les textes, contractuellement et par la négociation.

- **l'investisseur n'est pas pénalisé** parce que lors de l'acquisition du bien immobilier, il a tenu compte du plafonnement dans son investissement.
Et, s'il obtient un déplafonnement du loyer, son investissement se trouvera être considérablement revalorisé
- **le principe du plafonnement peut être évité :**

P **par les textes**, en application des articles 23-1 à 23-4 du décret : modification notable de l'assiette du bail, de la destination des lieux, des obligations des parties et de l'évolution de la commercialité. Mais aussi en évinçant le locataire en lui versant une indemnité représentative de son préjudice.

Il convient de noter que cette indemnité est fiscalisée pour l'exploitant au titre des plus-values mais défiscalisée pour le propriétaire puisqu'elle vient en déduction de ses revenus fonciers.

P **contractuellement** :

§ par la fixation d'un loyer à un pourcentage du chiffre d'affaires sans référence à la valeur locative

§ par une durée du bail et de ses renouvellements supérieure à 9 années

§ en prévoyant les conditions financières du loyer du bail renouvelé, à la valeur locative en renouvellement voire à celle du marché

P **par la négociation** :

§ un refus de renouvellement de bail est toujours traumatisant pour un exploitant pouvant l'inciter à négocier le loyer d'un bail renouvelé à un prix supérieur au prix plafonné

§ la fiscalisation de l'indemnité d'éviction au titre des plus-values oblige le locataire évincé à apporter des capitaux pour se réinstaller, pouvant représenter la moitié de l'indemnité perçue.

Pour éviter cet investissement lourd, le locataire pourra être amené à négocier un nouveau loyer à un prix supérieur au plafonnement

§ la défiscalisation de l'indemnité d'éviction pour le bailleur équivaut à acquérir de l'immobilier à moitié prix environ

§ la conjugaison de la fiscalisation et de la défiscalisation compense l'avantage que le locataire peut tirer du plafonnement des loyers

§ l'adossement enfin du bailleur à une enseigne nationale qui payera l'indemnité d'éviction en lieu et place du bailleur et lui offrira un loyer supérieur à celui découlant du plafonnement

EN CONCLUSION...

La législation sur les baux commerciaux est équilibrée et souple. Elle laisse en outre une presque totale liberté aux parties lors de la conclusion d'un premier bail.

Si quelques retouches aux textes méritent d'être effectuées, elles ne doivent pas remettre en cause l'équilibre actuel, elles pourraient se limiter à la récupération des logements non habités compris dans un bail commercial, ou à la durée d'un contrat de gérance libre qui ne pourrait excéder trois années sans s'apparenter à une véritable sous location.

Michel MARX
30 décembre 2003