



ZTI : welcome to Paris ?

Par Patrick Colomer, Chartered surveyor MRICS, expert près la cour d'appel de Paris, président de Colomer Expertises

P

aris is closed, welcome to London ! De plus en plus de touristes quittent Paris, ville morte commercialement le dimanche, pour aller faire leur shopping à Londres... Le changement est-il possible grâce aux Zones Touristiques Internationales ?

Pas si évident car Londres présente des atouts sur le plan commercial. D'abord, l'unicité de propriétaire de nombreuses rues, ce qui permet de les gérer comme un centre commercial, notamment au niveau du merchandising. Dans Paris, la multiplicité des propriétaires nuit à l'équilibre et à la diversité de l'offre : chaque bailleur recherche le loyer maximum. Cela conduit à des rues en mono-activité, moins attrayantes commercialement. De plus, il existe des animations de rues qui créent une véritable attractivité, financées par les bailleurs.

Ensuite, la souplesse des fins de baux permet de renouveler et de dynamiser le commerce, sans le délai et le coût de l'éviction en l'absence de propriété commerciale. Enfin, la volonté politique : la mairie est favorable tant aux restructurations qu'au commerce généraliste moyenne gamme, ce qui permet de créer des vaisseaux amiraux (flagships). L'attractivité commerciale est ainsi renforcée par rapport à Paris alors que la capitale française reste la 1^{re} destination touristique mondiale avec... 28 millions de touristes par an. Londres s'est imposée comme une destination shopping, à la faveur d'un triple flux de chalands : résidents, employés de bureaux et touristes. Pour le commerçant, c'est avant tout un flux d'argent.

Ouvrir le dimanche

La loi du 7 août 2015 autorise, sous certaines conditions (notamment sociales, on est en France), l'ouverture le dimanche dans des zones touristiques.

Il existe 12 zones dans Paris, très larges, totalisant 7 000 boutiques environ (Saint-Honoré-Vendôme et les Halles (1^{er} arrondissement), le Marais (3^e), Rennes-Saint-Sulpice (6^e), Saint-Germain (7^e), Champs-Élysées-Montaigne et Haussmann (8^e), Saint-Émilion-Bibliothèque (12^e), Olympiades (13^e), Beaugrenelle (15^e), Maillot-Ternes (17^e) et Montmartre (18^e), auxquels s'ajoutent 11 centres commerciaux en Île-de-France et des zones à Nice, Cannes, Deauville.

Les périmètres de ces zones sont délimités par arrêtés ministériels. Ces nouvelles zones se définissent comme étant dotées d'un rayonnement international et caractérisées par l'affluence exceptionnelle de touristes résidant hors de France et l'importance de leurs achats.

Les zones commerciales (ZC) se distinguent par une offre commerciale et une demande potentielle particulièrement importantes. Les périmètres urbains de consommation

exceptionnelle (PUCE), créés avant le 7 août 2015, constituent de plein droit des zones commerciales, lesquelles seront délimitées par le préfet de région.

Les zones touristiques (ZT) sont marquées par une affluence particulièrement importante de touristes. Les communes d'intérêt touristique ou thermales et les zones touristiques d'affluence exceptionnelle ou d'animation culturelle permanente créées avant le 7 août 2015 constituent de plein droit des zones touristiques. Elles seront délimitées par le préfet de région.

Quels impacts des ZTI pour les commerces ?

Les zones touristiques sont-elles trop larges ? Pour être viable, l'ouverture le dimanche doit apporter un chiffre d'affaires supplémentaire. Le coût d'exploitation étant plus élevé le dimanche, le commerçant doit impérativement transformer le promeneur en acheteur.

Regarder le passé peut parfois permettre de prédire l'avenir. Les ZTI ne sont pas nouvelles, elles sont apparues dans Paris en 1994, 2000 et 2005. Ces zones étaient en 1994 : rue de Rivoli (entre Amiral Coligny et place de la Concorde) ; place des Vosges et rue des Francs Bourgeois ; Rue d'Arcole ; avenue des Champs-Élysées ; viaduc des Arts de l'avenue Daumesnil entre le passage des 15/20 et la rue de Rambouillet ; boulevard Saint-Germain (entre la rue des Saints-Pères et la place Saint-Germain-des-Prés) et le quartier de la Butte Montmartre à Paris 18^e (bas de Montmartre, haut de la rue Lepic, vieux village).

Ce sont indéniablement des succès, mais dus en grande partie à la rareté. On a constaté, dans ces zones, une véritable explosion des valeurs locatives, notamment dans le Marais, avec une fréquentation très importante le dimanche. Si on prend l'exemple du viaduc des Arts, les loyers sont environ 50 % plus élevés du côté de l'avenue Daumesnil qui peut ouvrir le dimanche. L'importance des nouvelles zones devrait rendre les anciennes ZTI moins attractives.

Le marché locatif est déjà à deux vitesses. Les enseignes considèrent que le gain en chiffre d'affaires lié à l'ouverture du dimanche serait de l'ordre de 15 à 20 %. La capacité contributive (taux d'effort) est corrélée au chiffre d'affaires. Elle est calculée ainsi : EBE + loyer. Dans le cadre d'une approche rentabilité, tout en précisant que cette approche n'est pas prévue par le code de commerce, il faut tenir compte de la rémunération du capital (bailleur), du travail (exploitant-locataire) et du risque (exploitant-locataire). Plus le chiffre d'affaires augmente, plus la capacité contributive suit ce mouvement. Cela est normal dès lors que

les frais variables augmentent moins rapidement que le chiffre d'affaires, ce qui permet d'améliorer la rentabilité. Meilleur est l'emplacement, meilleure est la performance, ce qui augmente la capacité contributive.

Il s'avère que le risque d'exploitation diminue lorsque l'emplacement est bon. On pourrait y ajouter le budget communication et la valorisation de la marque du locataire, lesquels n'apparaissent pas dans le compte d'exploitation de la boutique.

En conséquence, il convient de majorer la rémunération du capital dans les bons emplacements, ce qui augmente la capacité contributive du locataire.

La rémunération est variable, les fourchettes étant les suivantes :

- du capital (bailleur) : 25 à 55 %
- du travail (exploitant-locataire) : 33 %
- du risque (exploitant-locataire) : 42 à 12 %

Ce qui conduirait aux valeurs locatives ci-contre en fonction du niveau du chiffre d'affaires et du mode d'exploitation.

Il ressort de ces exemples que le critère essentiel est la marge brute d'exploitation.

On constate que la valeur locative et le taux d'effort augmentent dans des proportions importantes dès que le chiffre d'affaires atteint 10 000 €/m², mais aussi qu'il n'est pas possible d'uniformiser les taux d'effort, car les seuils varient en fonction du niveau du chiffre d'affaires, mais aussi du coût de fonctionnement.

Un calcul rentable ?

L'ouverture le dimanche sera-t-elle rentable ? Ce n'est pas évident compte tenu du surcoût d'exploitation. En effet, dans l'ensemble de ces zones nouvellement définies, des compensations financières pour les salariés en contrepartie de la privation du repos dominical sont obligatoires et doivent être fixées au préalable par accord de branche, d'entreprise, d'établissement, ou accord territorial.

L'accord peut être conclu avec les délégués syndicaux, les représentants élus du personnel (comité d'entreprise ou délégués du personnel) ou, en l'absence de représentants élus du personnel, par un salarié mandaté par une organisation syndicale. Dans les entreprises de moins de 11 salariés, à défaut d'accord collectif ou territorial, l'employeur peut fixer ces contreparties par une décision unilatérale prise après approbation de la majorité des salariés. L'accord collectif doit comporter les clauses suivantes : contreparties salariales liées à la privation du repos dominical, engagements pris en matière d'emploi ou en faveur de certains publics en difficulté ou de personnes handicapées, mesures permettant de concilier vie personnelle et vie professionnelle (compensation des frais de garde d'enfants, par exemple) et faculté pour le salarié de changer

d'avis concernant le travail du dimanche (*droit de retour*). Seuls les salariés volontaires ayant donné leur accord par écrit à leur employeur peuvent travailler le dimanche sur le fondement de cette autorisation.

L'ouverture le dimanche va entraîner une augmentation du chiffre d'affaires donc des valeurs locatives et des droits au bail, en accentuant l'écart entre les bons emplacements et les autres. Le coût d'exploitation étant cependant plus élevé le dimanche, cela devrait tempérer les augmentations de valeur locative.

Commerçant indépendant

Chiffre d'affaires au m ² de vente	3 000 €	6 000 €	12 000 €	15 000 €	20 000 €
Écart		200 %	200 %		
Marge brute d'exploitation en %	35 %	35 %	35 %	35 %	35 %
Marge brute d'exploitation en euros (A)	1 050	2 100	4 200	5 250	7 000
Frais (fixes et variables) hors loyer (B)	500	850	1 300	1 600	2 000
Solde : A - B	550	1 250	2 900	3 650	5 000
Capacité contributive en %	25 %	35 %	45 %	55 %	55 %
Capacité contributive en euros au m ² de vente	138	438	1 305	2 008	2 750
1 m ² de vente = 0,70 m ² pondéré	96	306	914	1 405	1 925
Écart		318 %	298 %	154 %	137 %
Capacité contributive en % de CA	4,58 %	7,29 %	10,88 %	13,38 %	13,75 %

Commerçant enseigne nationale ou internationale

Chiffre d'affaires au m ² de vente	3 000 €	6 000 €	12 000 €	15 000 €	20 000 €
Marge brute d'exploitation en %	70 %	70 %	70 %	70 %	70 %
Marge brute d'exploitation en euros (A)	2 100	4 200	8 400	10 500	14 000
Frais (fixes et variables) hors loyer (B)	500	850	1 300	1 600	2 000
Solde : A - B	1 600	3 350	7 100	8 900	12 000
Capacité contributive en %	25 %	35 %	45 %	55 %	55 %
Capacité contributive en euros au m ² de vente	400	1 173	3 195	4 895	6 600
1 m ² de vente = 0,70 m ² pondéré	280	821	2 237	3 427	4 620
Capacité contributive en % de CA	13,33 %	19,54 %	26,63 %	32,63 %	33 %
Écart		318 %	298 %	154 %	137 %
Capacité contributive en % de CA	4,58 %	7,29 %	10,88 %	13,38 %	13,75 %

Le risque de modification du tissu commercial est aussi élevé. On constate déjà une diminution des commerces de services et de proximité dans les secteurs où Airbnb s'est développé, au détriment des résidents.

Londres peut dormir tranquille, les ZTI sont larges mais leur mise en œuvre difficile : peu de boutiques risquent d'ouvrir en raison des nombreuses entraves et des contraintes, notamment l'accord des syndicats et le surcoût d'exploitation. Paris devrait rester une ville musée et Londres une ville business/commerce.

Les ZTI opérationnelles vont fort probablement constituer un motif de déplaçonnement du loyer lors des renouvellements, sur le fondement d'une modification notable des facteurs locaux de commercialité. Cela entraînera donc une augmentation des loyers. Mais encore faut-il que la modification soit favorable et notable pour le commerce exercé. □