

Du droit au bail aux pop-up stores OU L'ÉVOLUTION DU COMMERCE VERS LA PRÉCARITÉ ?

Analysant la baisse des valeurs locatives, et en particulier du droit au bail qui est un loyer en capital, l'auteur tire la sonnette d'alarme. Dans le meilleur des cas, il s'agit d'une érosion ; dans le pire, il s'agit d'une chute brutale. Le commerce serait ainsi en route pour toujours plus de précarité, de loyer pur, de variable pur, et de simple rôle de relais dans la chaîne digitale. Dès lors, la question de la propriété commerciale va se poser. Elle se pose déjà. De son point de vue, à l'aube de l'intelligence artificielle, il est urgent de mener une vraie réflexion sur les baux commerciaux.

par Patrick Colomer, expert près la cour d'appel de Paris agréé par la Cour de cassation, chartered surveyor Mrics

Comment est-on passé du monde des fonds de commerce surprotégés aux pop-up stores ? Du bonheur pour le bailleur de percevoir un droit d'entrée à la souffrance, partagée, de la participation aux travaux et des franchises de loyer ? Du paiement de droits d'entrée ou droits aux baux pour obtenir la propriété commerciale à la restitution des clés ...

En 2007, les locataires payaient pour entrer : les bailleurs imposaient leurs vues à travers des droits d'entrée et des baux investisseurs. En 2017, les bailleurs versent des droits d'entrée aux locataires sous la forme de participations aux travaux d'aménagement.

Les baux sont moins investisseurs, c'est-à-dire moins bailleurs :

- toutes les charges ne sont plus récupérables
- le bailleur participe aux travaux du locataire, directement
- les loyers sont progressifs
- s'y ajoutent des franchises
- les charges peuvent être plafonnées

Les valeurs de droit au bail, qui sont la somme d'argent versée entre locataires pour acquérir

un local, ont fortement diminué, et même les cessions deviennent rares. Lors des renouvellements, voire en cours de bail, les locataires n'hésitent pas à renégocier les loyers à la baisse, le tout souvent hors cadre juridique, et même à rendre les clés en cas de refus... L'apparition de la vacance, c'est-à-dire de boutiques vides, a renversé la vapeur. Si le locataire part, il faut relouer à tout prix et à tout prix ... Une boutique rue Crébillon à Nantes, louée en 2007 au prix de 120 000 euros par an avec un droit d'entrée de 700 000 euros a été relouée en 2017 suite au départ du locataire en loyer pur pour... 90 000 euros par an !

Dans les centres commerciaux, on assiste au retour des indépendants, qui sont accueillis avec des franchises de loyer et même souvent avec des droits d'entrée inversés sous forme d'une année de loyer, à titre de participation aux travaux. Est-ce dû à la crise ? On assiste à une augmentation des valeurs locatives depuis avril 2017 dans le secteur des bureaux, les entrepôts, l'habitation... mais pas dans le commerce de détail.

Le loyer dépend directement du chiffre d'affaires. Celui-ci n'a pas baissé, mais il n'est

plus réalisé exclusivement dans les boutiques. La distribution est devenue omnicanal. Le développement des sites marchands Internet a été un accélérateur de la crise du commerce de détail en boutiques. La vague d'attentats incite les clients à consommer chez eux. Cependant les boutiques sont toujours nécessaires, nous ne sommes pas des robots, nous avons besoin de lien social. Toutes les enseignes ont constaté que l'ouverture d'une boutique dans un secteur géographique entraînait un développement du chiffre d'affaires ... sur Internet. En 2018, le commerce virtuel est le complément du commerce physique, et non l'inverse.

Mais le commerce doit se réinventer, comme cela a été le cas pour les bureaux à travers le coworking, et le télétravail mixé avec la flexibilité. En boutique, c'est le consommateur qui va au produit, sur Internet c'est l'inverse, avec un comparateur de prix. Ce phénomène va s'amplifier avec le développement de l'intelligence artificielle : des produits ciblés seront présentés au consommateur en précédant ses désirs. Les boutiques doivent évoluer, en procurant plus de convivialité, du service et du conseil.

Mais moins de chiffre d'affaires en boutique, c'est mécaniquement moins de loyer.

Les droits d'entrée et droits aux baux étant des loyers en capital, ce sont ceux qui sont le plus affectés.

Le marché locatif est à deux vitesses : les bons emplacements dans lesquels on assiste à une érosion des prix, et les autres où c'est un effondrement. Le problème est la vacance, parfois même dans les bons emplacements... Une boutique vide représente un coût pour les bailleurs : la taxe foncière, les charges non récupérables, parfois un gardiennage.

Les bailleurs relouent souvent en baux de courte durée, appelés pop-up stores, sans droits pour les locataires. Où est passée la propriété commerciale ? Ces commerces éphémères se généralisent, parfois uniquement avec un loyer variable, et même charges comprises...

Protéger le passé, ce n'est pas préparer l'avenir, ce qui doit nous conduire à une vraie réflexion sur les baux commerciaux à l'aube de l'intelligence artificielle, dont les conséquences sur nos modes de vie seront, sans doute, plus importantes que ce que fut la révolution Internet. ■