

COLLOQUE  
PROCOS/ALLIANCE DU COMMERCE  
RÉFORME DES BAUX COMMERCIAUX :  
BILAN ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE  
À QUI PROFITE LA LOI PINEL ?

PARIS, LE 19 MAI 2016

**PROCOS**

 ALLIANCE  
DU COMMERCE

# PROGRAMME

## Discours d'ouverture

Par Christian Pimont, Président de l'Alliance du Commerce

## La réforme des baux commerciaux : Impact de la loi sur les conditions d'exploitation

Signatures de baux et renouvellements, évolution des loyers, répartition des charges...

- Claude Boule, Président exécutif | ALLIANCE DU COMMERCE
- Pascal Madry, Directeur | PROCOS

## Les conséquences de la réforme sur les relations bailleurs locataires : impact économique et juridique

1<sup>ère</sup> table ronde

Les avancées, les difficultés rencontrées, les points de progrès...selon les enseignes... selon les bailleurs

- Dominique Benoit, Directeur franchise et immobilier | MONOPRIX
- Laurent Caraux, Administrateur, PROCOS, Président directeur général | EL RANCHO
- Ali Khosrovi, Directeur général | IMMOCHAN
- Guillaume Lapp, Directeur général des centres commerciaux France | KLEPIERRE
- Claire Marteau, Directrice des investissements | IMFINED Groupe Financière DUVAL, Présidente, Club des Professionnels de l'Immobilier Commercial – CPIC

Animateur : Alain Boutigny, Directeur de la publication & rédacteur en chef |SITES COMMERCIAUX et CORRESPONDANCE DE L'ENSEIGNE

## L'application de la loi et sa jurisprudence : L'analyse des avocats spécialistes du bail commercial

2<sup>ème</sup> table ronde

- Jehan-Denis Barbier, Avocat associé | CABINET BARBIER ASSOCIÉS
- Président de la commission de l'immobilier du Barreau de Paris
- Gilles Hittinger-Roux, Avocat, spécialiste du bail commercial | H.B & ASSOCIÉS,
- Président de la commission des baux commerciaux au Barreau de Paris
- Jean-Marc Peyron, Avocat, spécialiste droit immobilier, baux commerciaux |HERBERT SMITH FREEHILLS

Animateur: Bertrand Desjuzeur, Journaliste et juriste spécialisé en droit immobilier | JURISHEBDO

## Discours de clôture

Par François Feijoo, Président de PROCOS

# INTRODUCTION

Christian Pimont (Président, Alliance du Commerce)

*En dépit de l'intervention du législateur, il reste des ambiguïtés dans la loi qui imposent le recours au juge.*

Face aux difficultés rencontrées dans les relations locatives entre commerçants et bailleurs, le législateur a dû intervenir.

Dans la négociation, il y avait deux sujets principaux.

Le premier, la transparence : le locataire doit pouvoir comprendre ce que le bailleur lui demande de payer.

Le second, l'équité : un locataire ne doit pas être tenu de payer pour les autres. Il est normal que les charges varient selon la taille ou l'attractivité de l'emplacement dans le centre commercial mais il n'est pas normal de payer pour des cellules vides.

Le problème des gros travaux reste à discuter.

Deux ans après la publication de la loi, des ambiguïtés persistent et notamment sur la question des embellissements. Pour trancher, le recours au juge sera nécessaire.

La question de l'ouverture des commerces le dimanche demeure. Il est dramatique que nous ne parvenions pas à trouver des solutions. Il serait simple par exemple de prévoir une ouverture le premier dimanche du mois, période où le pouvoir d'achat est plus élevé.

Pascal Madry (directeur, Procos)

*Le risque d'archaïsme du commerce impose de redéfinir le cadre contractuel des baux.*

Le commerce doit faire face à trois risques d'archaïsme.

1. **L'obsolescence du parc.** La moitié du parc a plus de trente ans, il est confronté à une nécessité de rénovation. Mais la question posée est : à qui incombent les coûts de rénovation ?
2. **L'image du commerce et de l'immobilier de commerce.** Le marché de l'immobilier commercial est l'un des plus opaques. Si les bailleurs sont bien organisés, les commerçants sont plus dispersés. On ne sait pas régler les problèmes de façon pacifique, ce qui suscite beaucoup de contentieux et conduit au constat suivant : la filière est immature.
3. **Le risque de paupérisation du secteur.** Le commerce se fragilise. Il a été destructeur d'emplois, il a pris le virage du discount et ce secteur progresse fortement. Il s'ensuit une équation insoluble :
  - Les surfaces progressent de + 3,5 % par an,
  - les loyers augmentent de + 4,5 % par an,
  - la consommation augmente de + 1,5 %.
  - Le rendement au m<sup>2</sup> diminue de - 1 % par an.

En résumé, il coûte de plus en plus cher de vendre de moins en moins cher.

Le secteur a réagi en développant le discount mais au détriment de la qualité et du service.

En conséquence, il faut redéfinir un cadre de négociation et refondre le cadre contractuel des baux.

Claude Boule (Président exécutif, Alliance du commerce)

*La loi a permis l'ouverture de négociation et le rééquilibrage des rapports locatifs, même s'il subsiste des insuffisances.*

En 2013, une fenêtre de tir législative s'est ouverte, sous l'angle de la défense du locataire.

Les objectifs étaient les suivants :

1. **la transparence,**
2. **l'équité,** pour éviter par exemple que le bailleur ne facture des charges correspondant à des surfaces non louées  
et
3. **La proportionnalité.**

Les principaux points de la loi Pinel

#### 1. Généralisation de l'indice des loyers commerciaux.

La Cour de cassation a par ailleurs jugé (janvier 2016) qu'une clause d'indexation devait être réputée non écrite lorsqu'elle prévoit une variation du loyer uniquement à la hausse.

#### 2. Lissage des dé plafonnements de loyer.

Cette règle aura un effet limité, car elle n'est pas d'ordre public.

#### 3. Renforcement de l'ordre public

La sanction des clauses irrégulières est modifiée : de nulles, les clauses deviennent réputées non écrites. Il est donc à tout moment possible de les faire écarter par le juge. Il s'agit d'un élément considérable, car jusqu'à présent, la nullité devait être invoquée dans un délai de deux ans alors que désormais, aucune prescription n'encadre l'action visant à faire déclarer une clause non écrite.

#### 4. Encadrement de la facturation des charges.

L'encadrement passe par un échange de documents à l'entrée dans les lieux et par la définition des charges non imputables au preneur.

Les commerçants acceptent de payer la fiscalité locative liée aux locaux qu'ils occupent mais ne veulent pas payer la taxe professionnelle correspondant à l'activité du bailleur.

Le texte initial permettait une amélioration mais il a été complété de « l'amendement Ranjard » qui apporte une exception sur les travaux d'embellissement, ce qui pose problème. En effet, tous les travaux ont pour objet de rendre les centres commerciaux plus beaux !

#### 5. Transparence

Plusieurs mesures visent à améliorer la transparence. Exemple : la facturation doit se référer à la surface exploitée. Les représentants des commerçants souhaitaient pouvoir accéder à un open data sous forme de coffre-fort numérique mais n'ont pas obtenu satisfaction sur ce point.

En résumé, si les textes sont encore trop récents pour avoir un impact réel, ils suscitent le développement de la négociation et permettent un rééquilibrage des rapports locatifs.

# LES CONSÉQUENCES DE LA RÉFORME SUR LES RELATIONS BAILLEURS LOCATAIRES : IMPACT ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE 1<sup>ÈRE</sup> TABLE RONDE

**Alain Boutigny** (directeur de la publication de Sites commerciaux et de la Correspondance de l'enseigne)

*De l'enthousiasme à la désillusion.*

Alors que la loi Pinel avait suscité enthousiasme lors de sa publication, la parution du décret la dénaturant a provoqué une désillusion. Il en résulte que l'ensemble ne satisfait personne.

**Guillaume Lapp** (directeur des centres commerciaux France, Klépierre)

La loi a provoqué un ralentissement des négociations. Elle n'a pas changé grand-chose sauf le rythme... Un bail est un contrat qui doit pouvoir être librement négocié.

**Laurent Caraux** (Administrateur Procos, PDG El Rancho)

La parution du décret qui admettait la faculté pour le bailleur de facturer au preneur les travaux d'embellissement, a provoqué une déception. Le texte suscite des difficultés d'interprétation. Chacun pouvant comprendre ce qu'il veut, ce qui suscite un sentiment d'exaspération. Le preneur comprend devoir payer les charges courantes mais comment lui faire comprendre de payer des frais de rénovation d'un centre commercial vieillissant ?

**Dominique Benoit** (Directeur franchise et immobilier, Monoprix)

On peut être simple pour rédiger un bail conforme à la loi Pinel... si on a un bailleur simple. Or certains bailleurs veulent complexifier. Il est possible de rédiger des annexes relatives aux charges en 2 pages mais certains bailleurs poussent le détail jusqu'à rédiger un texte de 17 pages.

**Ali Khosrovi** (Directeur général, Immochan)

La loi Pinel est le fruit du lobbying. Elle ne correspond à rien et ne satisfait personne. Il y aura probablement une autre loi, mais si nous agissons de même, le résultat ne sera pas meilleur. Le bail est un contrat, il doit être équilibré. S'il y a des bailleurs compliqués, il y a aussi des enseignes qui ne le sont pas moins !

Avec Immochan, un quart de notre parc est constitué d'indépendants. Les baux que nous signons avec eux se passent très bien.

**Laurent Caraux**

Le taux d'effort est passé de 8,5 % à 12,5 %. Il y a quelques années, je négociais avec un bailleur en fonction de notre compte d'exploitation et nous pouvions construire quelque chose ensemble. Mais aujourd'hui, la partie variable du loyer a disparu et lorsque l'activité se réduit, les loyers restent identiques. Le loyer minimum garanti (LMG) est de plus en plus élevé et l'adaptation du loyer en cas de baisse d'activité ne fonctionne plus.

**Guillaume Lapp**

Il arrive aussi que le « méchant bailleur » accepte des baisses de loyer.

**Claire Marteau** (directrice des investissements, IMFINED, Groupe Financière Duval)

Il existe une distorsion importante entre les sites de première qualité et les sites plus difficiles. Les premiers justifient une hausse de loyers. Pour les seconds, les bailleurs savent répondre à des demandes justifiées.

**Ali Khosrovi**

Il n'existe pas de solution unique. Dans certains centres, il faut consentir des baisses de loyer, mais dans d'autres, les enseignes sont en liste d'attente. Lorsque le centre effectue des rénovations, il faut aussi que le bailleur s'y retrouve.

## Charges locatives

*Les preneurs acceptent de payer pour les charges courantes, pas pour des charges d'investissement.*

**Dominique Benoit**

Le problème est de disposer d'un coût global de l'occupation d'un local. Il n'est pas normal qu'un locataire soit confronté à un appel de charges exceptionnelles liées à la rénovation qui ampute la marge du preneur pendant trois ans ! Nous devons instaurer un dialogue mais il faudrait aller vers un bail type qui pose des principes simples.

**Claire Marteau**

Je ne partage pas cet avis : on ne peut pas avoir une liste exhaustive de charges notamment parce que les équipements d'un site peuvent évoluer. Mais il faut avoir une exigence d'anticipation. Le programme de travaux du bailleur doit pouvoir être communiqué au locataire.

**Guillaume Lapp**

Il serait plus simple que nous soyons autorisés à pratiquer un forfait de charges.

**Ali Khosrovi**

Un centre commercial doit être moderne, dans l'intérêt commun du bailleur et du locataire.

Si avec Immochan, nous procédions à des embellissements excessifs, notre actionnaire, Auchan, nous le reprocherait. Les charges ne doivent pas mettre en difficulté un preneur, mais tout est question d'équilibre.

**Laurent Caraux**

Nous avons tenté de négocier pendant plusieurs années. Mais le CNCC a préféré s'en remettre à la jurisprudence, il n'y a donc plus de dialogue.

**Guillaume Lapp**

Le vrai sujet est de savoir comment dé-complexifier. Nous essayons d'industrialiser nos baux. Faut-il embaucher deux cents personnes pour épilucher les comptes ?

## Ouverture du dimanche

*L'ouverture des commerces le dimanche doit pouvoir se faire dans certains secteurs.*

**Ali Khosrovi**

Immochan n'ouvre aucun centre le dimanche. Nous recevons des demandes d'ouverture mais ce n'est pas si simple. Certains sites doivent pouvoir ouvrir, et d'autres non.

**Guillaume Lapp**

Les centres de la gare Saint Lazare et de Val d'Europe vont ouvrir le dimanche mais tous les commerçants ne le feront pas. Le chiffre d'affaires devrait suivre, mais si ce n'est pas le cas, nous n'ouvrirons plus le dimanche.

**Claire Marteau**

Nos sites sont fermés le dimanche mais ils sont situés dans des zones où il n'y a pas d'intérêt à ouvrir le dimanche.

Il faut toutefois être vigilant pour éviter un effet déceptif à l'égard de la clientèle s'il est annoncé qu'un centre ouvre le dimanche mais que des enseignes y restent fermées.

**Dominique Benoit**

Il faut aussi tenir compte du refus des syndicats.

## Embellissements

*La rénovation des centres commerciaux vieillissants est une nécessité mais ne doit pas conduire à fragiliser les locataires.*

**Dominique Benoit**

Cette question est le sujet le plus critique. Un exemple : un bailleur dans un centre commercial de l'Est demande le paiement d'une facture de 800 000 € ! Nous investissons aussi dans nos magasins et nous ne refacturons pas la dépense au bailleur !

**Laurent Caraux**

Cette notion pose des problèmes d'interprétation. Elle peut représenter des montants considérables (40 millions d'euros par exemple) dont la récupération est soumise à la décision unilatérale du bailleur. Les parties sont actuellement dans le flou.

**Alain Boutigny**

Il ne faut pas oublier qu'il y a trois parties prenantes dans la relations commerciale ; le bailleur et le locataire, mais il y a aussi le client.

**Ali Khosrovi**

Il serait plus adapté de parler de modernisation que d'embellissement. Nous ne refacturons pas les travaux de rénovation lourde.

**Guillaume Lapp**

Une rénovation à l'identique n'a pas de sens ; il est indispensable de moderniser l'outil. Le centre de Créteil par exemple fonctionne bien et sa fréquentation est en hausse. Mais, il faut néanmoins le moderniser.

**Claire Marteau**

Moderniser est nécessaire, mais il faut aussi rappeler que la propriété commerciale assure au locataire une pérennité dans les lieux qui implique une responsabilité financière.

## Fréquentation

*De nouveaux outils de mesure de la fréquentation vont se développer.*

**Ali Khosrovi**

Toutes les galeries marchandes sont équipées de compteurs. Nous avons aussi les indicateurs de fréquentation des magasins Auchan et celles d'enseignes comme Flunch, ainsi que le chiffre d'affaires mensuel des commerçants.

**Dominique Benoit**

Procos a travaillé sur un outil de comptage qui va se développer avec le repérage des téléphones portables.

**Claude Boule**

Certains bailleurs se préparent à demander un loyer calculé en fonction du chiffre d'affaires réalisé sur internet, un peu comme l'administration fiscale qui cherche toujours à augmenter l'assiette de la taxation !

**Guillaume Lapp**

Il faut être précis dans ce que nous négocions dans les baux, ce que nous cherchons c'est éviter une fuite du chiffre d'affaires. Mais, cela ne pose pas de problème en soi.

Ali Khosrovi

On ne sait pas exactement comment les choses vont évoluer.

Pour nous, ce qui est commandé par internet ne rentre pas dans le chiffre d'affaires.

## Questions

*La Loi Pinel a-t-elle permis un progrès ?*

Ali Khosrovi

La loi a tranché certains points qui n'avaient pas trouvé de solution.

Laurent Caraux

Elle comporte certains points positifs mais un point dur reste celui des charges d'embellissement.

*Quelle facturation des charges de surveillance liées aux attentats ?*

Guillaume Lapp

Ce surcoût risque de ne pas être exceptionnel mais il est limité du point de vue géographique.



# L'APPLICATION DE LA LOI ET SA JURISPRUDENCE L'ANALYSE DES AVOCATS SPÉCIALISÉS DU BAIL COMMERCIAL 2<sup>ÈME</sup> TABLE RONDE

Bertrand Desjuzeur (directeur de la publication, Jurishebdo Immobilier)

A quelques jours du deuxième anniversaire de la loi du 18 juin 2014, la question est posée : quelle est son impact sur les relations locatives ?

L'objectif initial du législateur était de permettre le maintien d'une offre locative diversifiée sur les territoires et d'améliorer la situation locative de ces entreprises et à cet effet, d'aménager le régime des baux commerciaux.

La loi a donc prévu une série de mesures en matière de loyers (généralisation de l'indice des loyers commerciaux, mise en place d'un plafonnement du déplafonnement), de droits du preneur (création d'un droit de préemption...). Au cours des débats, la loi s'est enrichie de nouvelles mesures (limitation des effets de la clause de garant, restriction de la faculté de conclure des baux fermes).

Question initiale : la loi a-t-elle atteint son but ?

## La loi Pinel a-t-elle atteint son but ?

*Si l'objectif principal de limitation des dépenses des locataires n'a pas été atteint, la loi a permis des améliorations ponctuelles.*

Jean-Marc Peyron (avocat, Herbert Smith Freehills)

C'est la première fois que le législateur légifère sur les charges dans les baux commerciaux. C'est un progrès qui sera peut-être suivi d'autres étapes. Mais, il n'a fait que reprendre des solutions jurisprudentielles par exemple en interdisant au bailleur de refacturer au locataire des dépenses relevant de l'article 606 du code civil. Le bilan de la loi est donc négatif et aboutit à allonger la durée des négociations. Toutefois, le remplacement des clauses nulles par les clauses réputées non écrites est un facteur de progrès, car il permet à un locataire de contester une clause irrégulière au-delà du délai de deux ans.

Jean-Denis Barbier (avocat, Barbier & associés).

Face à la hausse des loyers résultant notamment de l'évolution de l'indice du coût de la construction et la hausse des charges, le législateur avait un objet clair : limiter les dépenses des locataires. Or, il a adopté des règles comme la limitation de la hausse de loyers, qu'il a assorties de multiples dérogations. Ces exceptions n'ont pas d'autres logiques que la volonté de satisfaire certains investisseurs. Le résultat est donc très modéré. Les bailleurs rétorquaient que la loi allait faire fuir les investisseurs, mais ils continuent à dépenser des millions d'euros pour le Forum des Halles ou Cap 3000.

Gilles Hittinger-Roux (avocat, H B & associés)

La loi Pinel est une histoire d'amour... qui m'a beaucoup déçu.

Il y a eu une volonté de ne pas appliquer la loi. Le décret qui a suivi la loi montre que les enseignes n'ont pas été assez vigilantes.

## Les charges

*La nouvelle répartition des charges suscite des effets pervers. La notion d'embellissement est au centre de nombreuses discussions, le décret devra être revu.*

Jean-Marc Peyron

Le texte de loi comporte des perversités. Ainsi, il a prévu que le bailleur ne pouvait pas répercuter les travaux liés à la vétusté ou à une mise en conformité mais il a ajouté que cette répercussion était possible dès lors que ces dépenses ne relevaient pas des grosses réparations.

Le texte a aussi précisé quels impôts pouvaient être répercutés sur les locataires. Il a admis la récupération des impôts qui sont liés à l'usage du local mais il y a ajouté la taxe foncière qui pourtant n'est pas lié à cet usage. Quoiqu'il en soit, les loyers vont évoluer en fonction des charges que le bailleur peut récupérer.

S'agissant des travaux d'embellissement, le décret n'a pas imposé leur récupération, il a simplement prévu que le bailleur pouvait essayer de les mettre à charge du locataire, ce qui n'est pas la même chose.

Gilles Hittinger-Roux

La question des charges a suscité une réelle déception. Alors que les charges doivent désormais être justifiées, certains bailleurs produisent des décomptes qui ne permettent pas de comprendre comment ont été répartis les millièmes de copropriété ou comment certaines charges ont été facturées.

La question des travaux d'embellissement est aussi importante quand elle conduit un bailleur à réclamer de 200 000 à 600 000 € de frais de travaux, il ne s'agit plus de partenariat mais de tentative de dérober une valeur à autrui !

La notion d'embellissement n'existe pas en droit des baux, on ne la trouve qu'en droit des assurances. A l'évidence, il faudra revenir sur le décret. On pourrait par exemple distinguer ce qui relève des dépenses amortissables, qui devraient être supportées par le bailleur, des dépenses qui disparaissent lors de la première consommation qui peuvent être prises en charge par le locataire.

## La révision des loyers

*La préférence pour l'ILC est une bonne mesure ; le lissage du dé plafonnement pose des questions d'application et il peut inciter le bailleur à donner congé.*

Jean-Denis Barbier

Le remplacement de l'indice du coût de la construction par l'indice des loyers commerciaux est une excellente mesure, car l'indice des loyers commerciaux qui se fonde en partie sur l'évolution du chiffre d'affaire dans le commerce de détail est plus adapté au commerce. Mais le législateur n'est pas allé au bout de la réforme car il n'a pas supprimé l'ICC du code monétaire et financier et n'a donc pas interdit des clauses d'indexation fondées sur l'ICC.

Les deux mécanismes de l'indexation et de la révision sont parallèles.

En conséquence, si un bail se fonde sur l'ICC pour indexer le loyer, le locataire au bout de trois ans, pourra demander une révision légale et demander le plafonnement du loyer en fonction de l'évolution de l'ICC. Il y a là, une source de multiplication des procédures.

Jean-Marc Peyron

Sur la question du lissage du déplafonnement, la loi a échoué. En effet, cette règle n'est pas d'ordre public, sauf lors de la révision. Elle peut donc être écartée contractuellement pour un renouvellement de bail. Les bailleurs ont donc modifié leurs baux pour écarter le lissage lors du renouvellement. L'objectif de protection du petit commerçant n'a donc pas été atteint.

Ce système pose des problèmes de calcul. Faut-il appliquer les 10 % au dernier loyer du bail expiré ou au loyer de l'année précédente ?

De plus, il comporte un effet pervers : lorsqu'un bailleur obtient un déplafonnement et qu'il réalise qu'il va devoir supporter le lissage de l'augmentation, il va être tenté de penser à un congé avec refus de renouvellement.

Jean-Denis Barbier

Le bailleur court alors le risque que le locataire lui rende les clés et demande l'indemnité d'éviction.

Gilles Hittinger-Roux

Les conséquences du lissage peuvent être diverses : le lissage va être écarté contractuellement dans les centres commerciaux. Dans les centres-villes, demander l'application d'un lissage risque de provoquer un congé avec refus de renouvellement, mais le locataire peut parfois être tenté de rendre les clés.

## Le droit de préemption

*Le droit de préemption répond à une demande forte des preneurs.*

Gilles Hittinger-Roux

La transposition aux baux commerciaux de ce droit issu du droit des baux d'habitation vise à répondre aux difficultés rencontrées par les locataires lors de la vente de l'immeuble, face au nouveau bailleur qui tente de donner congé à son locataire ou d'augmenter le loyer. Le nouveau droit suscite des questions d'interprétation par exemple pour déterminer comment il s'applique dans le cadre d'une cession de portefeuille.

Certains estiment que le locataire peut renoncer à son droit de préemption, ce n'est pas mon avis car il est calqué sur le régime des baux d'habitation.

## Application de la loi dans le temps

*Les dispositions transitoires ont retardé l'entrée en vigueur de la loi nouvelle.*

Jean-Denis Barbier

Le législateur donne l'impression d'avoir rédigé la loi sans vouloir qu'elle s'applique ! Non seulement certaines règles ne sont pas d'ordre public mais il a prévu de repousser son application par les dispositions transitoires. Les principales dispositions, comme sur les charges ou le lissage des augmentations, ne sont applicables qu'aux baux conclus ou renouvelés à compter du 1<sup>er</sup> septembre 2014 (ou du 5 novembre 2014 pour les charges). Pour un bail signé en avril 2014, la loi nouvelle s'appliquera en 2023 ; ce qui est curieux pour une loi censée répondre à une situation de crise !

Quelques exemples de difficultés d'application.

Si un bail a été signé le 15 mai 2014, avant la loi, pour une prise d'effet au 1<sup>er</sup> janvier 2015, après la loi, la loi nouvelle ne s'applique pas car il ne s'agit pas d'un bail « conclu » après le 1<sup>er</sup> septembre 2015.

Autre exemple : les parties se mettent d'accord le 10 mars 2015 sur les modalités d'un renouvellement qui prend effet le 1<sup>er</sup> janvier 2014, date de l'échéance du bail. Il faut considérer que la loi nouvelle s'applique car, en mars 2015, les parties connaissaient l'existence de la loi et pouvaient donc en tenir compte dans leur négociation.

## Faut-il à nouveau modifier la loi ?

**Gilles Hittinger-Roux**

Pour les charges, il faudra une nouvelle intervention du législateur.

Il y a un risque de perte de confiance dans les négociations entre bailleur et locataire, ce qui est la pire des choses dans le commerce. On voit par exemple se multiplier les facturations d'honoraires techniques alors que la loi a proscrit la récupération des honoraires de gestion locative.

**Jean-Denis Barbier**

Il faudra davantage de réglementation, cela limitera les contentieux, par exemple en matière de charges.

**Jean-Marc Peyron**

La loi nouvelle va susciter débats et contentieux.

## Débat

**Pierre Mallet (UNPI)**

La question du dé plafonnement reste entière pour les petits commerces de centre-ville qui ont des baux anciens et dont les loyers sont très sous-évalués.

**Jean-Denis Barbier**

Un revenu qui augmente de 10 % par an, ce n'est pas si mal !

**Gilles Hittinger-Roux**

Les tribunaux dé plafonnent bien plus facilement lorsque le loyer est très sous-évalué.

**Stéphane Provost (Synalia)**

Dans un bail, il était prévu des honoraires techniques de 3,5 %, qui me paraissaient dus qu'une seule fois. Or, le bailleur les facture annuellement.

**Jean-Denis Barbier**

En principe, une clause ambiguë profite au preneur.

**Jean-Marc Peyron**

Les clauses suscitent des questions d'interprétation mais il n'est pas anormal de demander au locataire des honoraires de gestion technique car ils correspondent à un service rendu au locataire.

**Gilles Hittinger-Roux**

Faut-il à nouveau modifier les textes ? Il faut surtout donner plus de fluidité au bail commercial. Les foncières investissent beaucoup, les locataires veulent acquérir leurs murs.

Mais, les réalités se brouillent. A nous de chercher ce qui permettra de nous aimer encore !

**Iris Gandais (Vivarte)**

Je constate une multiplication des demandes de facturation d'honoraires techniques.

**Jehan-Denis Barbier**

La facturation d'honoraires de gestion est interdite. S'ils sont rebaptisés honoraires techniques, c'est un détournement de la loi. Un juge pourrait requalifier la clause.

## Conclusion

*Il faut discuter avec les bailleurs et susciter l'intervention du législateur*

**Michel Pazoumian**

Deux députés, Fabrice Verdier et Denis Fasquelle préparent un bilan d'application de la loi Pinel. Nous allons leur transmettre nos conclusions.

**François Feijoo (président, Procos).**

Le débat a été ouvert. Il a montré que les négociations sont dures, car on est dans une période difficile. Il faut tenir compte du fait que le monde a changé.

Trois maîtres mots :

Implication : les enseignes ont besoin d'être informées et impliquées dans les décisions des bailleurs.

Anticipation : il faut notamment que le preneur puisse connaître les dépenses qu'il va devoir engager.

Communication : les enseignes ont besoin de connaître les charges qu'elles doivent assumer.

La mise au point d'une grille de répartition des charges serait un premier outil de communication et favoriserait une relation apaisée entre les parties.

La loi a partiellement répondu aux attentes mais maintenant la profession doit proposer des solutions concrètes.

Nous demandons au CNCC de venir à la table de négociations, car le mieux est de discuter.

Nous demandons au législateur de nouvelles règles. Le ministère attend une évaluation de la loi et nous en espérons beaucoup.

Le client doit rester la priorité. Il faut travailler sur la question de l'ouverture le dimanche et sur la fréquentation des centres. En 2017, Procos présentera des propositions d'amélioration de la filière.