



Réussir son implantation dans un centre commercial

Plusieurs milliers de mètres carrés de boutiques ouvriront leurs portes dans des centres commerciaux d'ici 2014, les centres historiques se rénovent en quête d'un nouveau modèle et le développement durable s'impose. L'implantation dans un centre commercial est un vrai sujet de préoccupation des commerçants.

Par *Chantal Millier-Legrand, Avocate Associée spécialiste du droit immobilier, SIMON ASSOCIES*. www.simonassocies.com

Si les échanges verbaux devaient suffire pour s'implanter dans le Grand bazar d'Istanbul au 16ème siècle, on sait qu'aujourd'hui le dossier de candidature d'un commerçant désirant s'implanter dans un centre commercial a pris du volume et du poids.

Notre modèle français, qui a évolué jusqu'à la recherche de la performance environnementale, a contractualisé jusqu'à l'excès les règles du jeu. Ainsi, pour réussir une implantation dans un centre commercial, mieux vaut connaître, comprendre et maîtriser ces règles.

On peut en faire une synthèse en trois points :

- Connaissance du site
- Evaluation des contraintes
- Négociation

1- Connaissance du site

Il est indispensable d'analyser l'historique du centre, le montage de l'opération de construction, le régime juridique de l'immeuble ainsi que la zone de chalandise, les perspectives d'évolution de la population, la concurrence existante et prévisible de même que l'évolution de la commercialisation.

Ces renseignements sont en possession du Bailleur mais peuvent aussi pour la plupart être obtenus auprès de la Direction de l'Équipement, les Mairies et les Chambres de Commerce.

2- Evaluation des contraintes

La coexistence de commerces distincts dans un même ensemble immobilier entraîne des restrictions à la liberté des commerçants au profit de l'harmonie commune. L'organisation doit s'imposer à tous les exploitants et ce tant pour l'image de marque que pour le pouvoir attractif du centre commercial. C'est pourquoi tout ce qui touche à l'organisation commune et à l'équilibre du centre n'est pas négociable. Il est par contre indispensable que le futur Preneur ait une parfaite connaissance des documents dont la force obligatoire est subordonnée à sa nature contractuelle et ce avant de conclure le contrat de bail.

Matériellement, le Preneur doit avoir eu connaissance au moment de la signature du bail des engagements qu'il aura à respecter pour la réalisation des travaux (Cahier des Charges travaux), pour la jouissance des parties privatives et des parties et équipements à usage communs, pour la répartition des charges (règlement de jouissance, règlement de copropriété), pour la discipline, les horaires, les livraisons (règlement intérieur), pour les actions publicitaires (associations et groupements des commerçants ou participation).

Les contraintes qui permettent le maintien de l'équilibre du centre peuvent naturellement être prévues dans le contrat de bail (droit de préemption du Bailleur en cas de cession de fonds de commerce, limitation de la destination etc.).

Il en est de même des clauses du bail qui contrôlent les assurances et la sécurité du centre commercial.

L'ensemble de ces contraintes contractuelles, qui ne peuvent que très rarement être discutées, sont légitimes et ne doivent pas entraver l'autonomie du commerçant. L'important pour le Preneur est d'en avoir eu connaissance avant de s'engager et d'en mesurer le poids économique, avant de prendre sa décision. Si les règles du jeu sont acceptables pour lui, le Preneur pourra, en toute connaissance des obligations qu'il aura à respecter, passer à la négociation des clauses du bail qui se discutent entre Bailleur et Locataire.

3- Négociation

En matière de bail commercial, la liberté contractuelle est quasi-totale à l'exception de quelques dispositions du statut.

Il est donc possible de négocier les clauses « intuitu personae » telles que la durée, la destination, le loyer (droit d'entrée, franchise, loyer binaire, indexation), les charges, les travaux de conformité, les travaux rendus nécessaires par la vétusté, la date de l'accession etc.

Il faut en tout cas veiller à une application équilibrée du contrat entre Bailleur et Preneur et vérifier que le mode de calcul du loyer ne surestime pas la part prise par le Bailleur dans l'aménagement du centre, eu égard au transfert habituel des charges au locataire.

Les négociations sont généralement à la mesure de l'intérêt que le commerce peut présenter pour le centre et on ne peut que constater le favoritisme au profit des grandes enseignes alors que les commerces indépendants font en grande partie l'originalité et la diversité des centres.

Pour pouvoir mener ces discussions, le futur candidat doit bien connaître et maîtriser les leviers de négociation, et ce d'autant plus que le « bail vert » est à l'honneur depuis que l'Assemblée Nationale a adopté l'amendement qui rendra obligatoire l'insertion d'une annexe environnementale aux baux conclus ou renouvelés sur les locaux commerciaux situés à l'intérieur des centres commerciaux.

On connaîtra très vite le sort définitif de cet amendement, sans doute en juillet prochain, précision ici faite qu'un décret d'application définira plus tard le contenu détaillé de cette annexe si la loi maintient définitivement cet amendement.

L'inclusion de nouveaux postes de dépenses environnementales obligera en tout état de cause à repenser la répartition des coûts induits par la recherche de l'amélioration des performances énergétiques et c'est là une vraie raison de revoir le dialogue Bailleur-Locataire y compris lors d'une nouvelle implantation.

Les centres commerciaux évoluent, il faut aussi faire évoluer les contrats types.

(10/06/2010)

 Imprimer  Transmettre  Recevoir par e-mail

Fermer