



Comment s'implanter en centre commercial ?

Le dossier de candidature du commerçant désirant intégrer un centre commercial s'est étoffé. Décryptage avec Chantal Millier-Legrand, avocate associée chez Simon Associés.

Plusieurs milliers de mètres carrés de boutiques ouvriront dans des centres commerciaux d'ici à 2014, les centres historiques se rénovent, le développement durable s'impose. C'est dire que l'implantation dans un centre commercial est un sujet de préoccupation des commerçants. 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, mieux vaut maîtriser ces règles synthétisables en trois points : connaissance du site, évaluation des contraintes, négociation.

Analyser l'historique du centre

Il est indispensable d'analyser l'historique du centre, le montage de l'opération de construction, le régime juridique de l'immeuble et de la zone de chalandise, les perspectives d'évolution de la population, la concurrence existante et prévisible, de même que l'évolution de la commercialisation. Des renseignements en possession du bailleur, qui peuvent aussi être obtenus auprès de la direction de l'équipement, des maires et des CCI.

La coexistence de commerces distincts dans un même ensemble immobilier entraîne par ailleurs des restrictions à la liberté des commerçants au profit de l'harmonie commune, tant pour l'image de marque que pour le pouvoir attractif du centre. C'est pourquoi, ce qui touche à son organisation et à son équilibre n'est pas négociable. Il est en revanche indispensable que le preneur ait une parfaite connaissance des documents dont la force obligatoire est subordonnée à sa nature contractuelle avant de conclure le contrat de bail. Il doit avoir eu connaissance

S

SIMON ASSOCIÉS

Simon Associés est un cabinet d'avocats d'affaires regroupant une quarantaine d'avocats et juristes à Paris, Lyon et Nantes, dont l'activité est principalement orientée vers les PME/PMI. Le cabinet est organisé autour de neuf pôles de compétences complémentaires (sociétés et finance, fiscal, entreprises en difficulté, franchise réseaux et distribution, pratiques contractuelles, contentieux médiation et arbitrage, immobilier, social, technologies d'information et de communication). simonassocies.com

des engagements qu'il aura à respecter pour la réalisation de travaux, la jouissance des parties privatives et des parties et équipements à usage commun, la répartition des charges, la discipline, les horaires et livraisons ou les actions publicitaires. Ces contraintes contractuelles sont légitimes et ne doivent pas entraver l'autonomie du commerçant. L'important pour le preneur est d'en mesurer le poids économique. Si les règles du jeu sont acceptables pour lui, il pourra passer à la négociation des clauses qui se discutent entre bailleur et locataire.

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* : durée, destination, loyer (droit d'entrée, franchise, loyer binaire, indexa-

tion), charges, travaux de conformité ou rendus nécessaires par la vétusté, date d'accession, etc. Il faut 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 leviers de négociation

Les négociations sont généralement à la mesure de l'intérêt que le commerce présente pour le centre et on ne peut que constater le favoritisme au profit des grandes enseignes, alors que les indépendants font en grande partie l'originalité et la diversité des centres. Pour mener ces discussions, le candidat doit comprendre les leviers de négociation, d'autant plus que le bail vert est à l'honneur depuis que l'Assemblée nationale a adopté l'amendement rendant obligatoire l'insertion d'une annexe environnementale aux baux conclus ou renouvelés sur les locaux commerciaux situés à l'intérieur des centres. On connaîtra le sort définitif de cet amendement en juillet, précision faite qu'un décret d'application définira plus tard le contenu détaillé de cette annexe. 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, c'est là une vraie raison de revoir le dialogue bailleur-locataire, y compris lors d'une nouvelle implantation. ●



"Pour réussir une implantation, mieux vaut maîtriser ces règles synthétisables en trois points : connaissance du site, évaluation des contraintes, négociation."