

# S'ADAPTER AUX RÉALITÉS ÉCONOMIQUES

La réforme des baux commerciaux s'applique dans un contexte difficile pour les commerçants. Face au problème de vacance, en augmentation ces dernières années, les initiatives se multiplient, associant des acteurs locaux, à la fois publics et privés.

**S**i la loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises du 18 juin 2014, dite loi Pinel visant à réformer le statut des baux commerciaux, comprend des points positifs, d'autres semblent détournés de leur vocation initiale. Mais comme souvent, la réalité n'est ni noire ni blanche. Le rapport de force n'est pas toujours en faveur des bailleurs. "Certains bailleurs négocient avec les locataires car ils ne veulent pas se retrouver avec des locaux vacants", estime Gilles Hittinger-Roux, avocat au cabinet H.B & Associés, spécialisé dans les baux commerciaux. Pour Jean-Pierre Lehmann, président-fondateur de la FNCV (Fédération nationale

des centres-villes) "La loi Pinel n'a rien changé en matière de loyers commerciaux, c'est la loi de l'offre et la demande qui s'applique. Il y a une quinzaine d'années, il n'y avait pas assez d'offres et beaucoup trop de demandes, donc les loyers ont augmenté. Aujourd'hui la tendance s'inverse, il y a beaucoup d'offres et moins de demandes. Les loyers ont tendance à chuter". Cependant, un nombre encore trop important de propriétaires ne veut pas changer ses conditions de loyer, préférant laisser les locaux vacants. "Le problème, c'est que ceux-ci pénalisent toute une rue", estime le président de la FNCV.

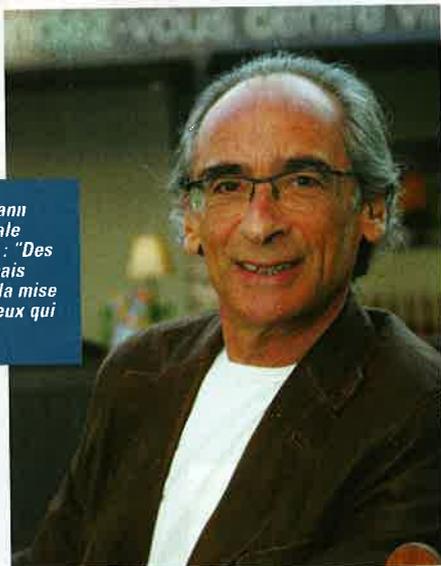
l'économie de partage: on répare, on fait durer... et achètent moins dans les magasins. Outre les commerces de détail, ce phénomène touche aussi l'hôtellerie, avec des plates-formes collaboratives de type Airbnb. Autres éléments pénalisants: une entreprise qui ferme ou l'armée qui plie bagage dans certaines communes. Du coup, les commerces de centres-villes ferment les uns après les autres. En outre, ceux-ci sont toujours fortement concurrencés par les zones périphériques, qui continuent de croître. "Le problème, c'est qu'il y a une offre pléthorique et une demande qui ne bouge pas", souligne Jean-Pierre Lehmann, président de la FNCV (Fédération nationale des centres-villes).

"Certains bailleurs négocient avec les locataires car ils ne veulent pas se retrouver avec des locaux vacants"  
Gilles Hittinger-Roux  
(H.B & Associés)

## Vacance commerciale en hausse

En effet, le contexte dans lequel évolue le commerce a changé ces dernières années: le e-commerce a fait une percée dans le commerce de détail et sa part continue de croître. A ce phénomène s'ajoute une crise économique, qui a incité les consommateurs à serrer les cordons de la bourse et à consommer autrement. Ceux-ci se tournent vers

Tous ces facteurs ont généré de la vacance commerciale, phénomène selon lequel des locaux commerciaux ne trouvent pas preneur. Elle atteint en moyenne 9,5 % du parc selon Procos, la fédération pour l'urbanisme et le développement du commerce spécialisé. Depuis 2012, le phénomène gagne environ un point chaque année. "Toutes les galeries commerciales



Jean-Pierre Lehmann (Fédération nationale des centres-villes): "Des locaux, il y en a, mais le problème, c'est la mise en relation avec ceux qui en cherchent"



« ressemblent, toutes les rues de centre-ville également. Ce qui signifie que l'offre n'est pas bonne. Éailleurs et locataires doivent rencontrer leur offre », suggère Gilles Binger-Roux (H.B & Associés).

## Petit commerçants et grandes enseignes concernés

Face à ces constats, la question qui mobilise les professionnels du secteur est bien de faire évo-

luer le commerce et les commerçants. « Tout le monde souffre, il n'y a pas que les petits commerçants, les grandes enseignes aussi sont concernées. On ne peut plus travailler comme avant », appuie Jean-Pierre Lehmann (FNCV). Son souhait : que les commerces de centre-ville soient qualitatifs par rapport à ceux de la périphérie. Ce qui ne veut pas forcément dire qu'ils soient plus haut de gamme mais qu'ils misent sur

l'accueil, sur l'agencement du magasin...

On voit aussi de nouvelles générations d'artisans ou de producteurs qui ont démarré leur activité sur Internet mais qui ont envie de rencontrer leur public, dans un point de vente physique. « Des locaux, il y en a, mais le problème, c'est la mise en relation avec ceux qui en cherchent », souligne le président de la FNCV. C'est dans ce contexte qu'a été lancé

## LE DROIT DE PRÉEMPTION DES COMMUNES : UN DISPOSITIF SANS CESSÉ RÉAMÉNAGÉ

La loi du 2 août 2005 a ouvert la possibilité aux communes d'exercer un droit de préemption spécifique lors de la cession de fonds de commerce, de fonds artisanaux ou de baux commerciaux. Ces cessions devant intervenir dans le périmètre de sauvegarde du commerce de proximité, délimité par délibération du conseil municipal.

En raison de son extrême complexité juridique et des contraintes budgétaires croissantes, ce dispositif n'a pas eu le succès escompté. D'autres textes de loi ont essayé de le relancer mais sans plus

de résultat... La loi Pinel du 18 juin 2014 et ses décrets d'application de juillet 2015 se veulent plus volontaristes dans les réformes pour que la préemption commerciale porte enfin ses fruits. Une des mesures phares est de conférer à la commune la faculté de déléguer ce droit à des acteurs dotés de moyens plus mobilisables : intercommunalité, sociétés d'économie mixte, concessionnaire d'aménagement ou le titulaire d'un contrat de revitalisation artisanale ou commerciale (CRAC). Ces contrats sont prévus à titre expérimental jusqu'en 2019

et permettent aux collectivités territoriales, qui souhaitent redynamiser le commerce et l'artisanat, de désigner un opérateur chargé de développer des activités commerciales dans un périmètre défini. Autre disposition : le délai dont dispose la commune pour trouver un repreneur du fonds de commerce sera allongé de deux à trois ans, à condition de le placer en location-gérance.

Ces mesures partagées et mises en œuvre par l'ensemble des acteurs de la ville vont-elles se révéler plus efficaces ? Pour l'instant, difficile d'y répondre...



© 4Max - Fotolia.com

**Des jeunes commerçants veulent s'installer, des nouveaux concepts sont prêts à se déployer, parmi ceux-ci des barber shops.**

fin 2016 le site [jeloueneboutique.com](http://jeloueneboutique.com), partenaire de la Fédération des Boutiques à l'essai, qui a lancé le concept "Ma Boutique à l'Essai" (voir encadré). Son but : mettre en relation les propriétaires, qui ont des locaux vacants et ceux qui veulent un local pour tester leur activité pendant quelques mois. Cela peut intéresser un commerçant en place qui veut tester un nouveau concept, une marque, un produit... Pour cela, locataires et bailleurs vont signer des baux précaires. Contrairement au concept de la Boutique à l'essai, il n'y a pas spécialement d'accompagnement pour l'ouverture d'une boutique éphémère dans le cadre de [jeloueneboutique.com](http://jeloueneboutique.com). Il s'agit d'une mesure transitoire, intermédiaire pour remplir des boutiques.

**Des solutions légères et... plus lourdes**

D'autres solutions existent pour lutter contre la vacance commerciale, des solutions légères comme la mise en place de fausses façades sur les vitrines de locaux, qui s'apparentent plus à des "cache-misères", pour Jean-Pierre Lehmann (FNCV) ou d'autres plus lourdes qui nécessitent l'intervention des municipa-

lités, comme le droit de préemption des communes (voir encadré). La création de sociétés d'économie mixte permet de racheter des murs commerciaux aux propriétaires et d'y remettre des commerçants. C'est le cas de la Semaest, société d'économie mixte de la Ville de Paris, qui a pu acquérir des locaux, les rénover et ainsi réaffecter 650 pieds d'immeubles pour accueillir des artisans et commerçants indépendants, qui correspondaient à un besoin (boulangeries, épicerie, fleuristes, boucheries, cavistes, magasins de jouets, créateurs...)

"Je ne suis pas inquiet à partir du moment où tous les acteurs s'y mettent pour faire évoluer la situation", déclare Jean-Pierre Lehmann (FNCV). Et puis des jeunes commerçants veulent s'installer, des nouveaux concepts sont prêts à se déployer, parmi ceux-ci des bars à chats, des barber shops, des concepts stores pour enfants avec garderie...

*La Semaest a pu réaffecter 650 pieds d'immeubles pour accueillir des artisans et commerçants indépendants.*

Tout cela est de bonne augure à condition de trouver les locaux adéquats. Un travail de longue haleine mais qui s'avère passionnant pour tous les professionnels du secteur... ■

**UNE BOUTIQUE À L'ESSAI POUR TESTER SON PROJET**

Les tentatives se multiplient pour lutter contre la vacance commerciale dans les centres-villes. Ainsi celle de la Fédération des Boutiques à l'essai, qui a mis en place le concept du même nom : Ma Boutique à l'essai. But de ce projet : permettre aux personnes qui souhaitent ouvrir un commerce de tester leur projet au sein d'une boutique pilote. Le futur commerçant va bénéficier d'un accom-



pagnement en amont et après l'ouverture de la boutique. La première a été ouverte à Noyon dans l'Oise en 2013. Depuis, d'autres boutiques ont vu le jour. En 2016, 26 communes ont adhéré à la Fédération, en 2017, 50 boutiques sont prévues. Le Japon et le Canada ont même manifesté leur intérêt... En effet, La Fédération accompagne les collectivités souhaitant développer ce concept sur leur commune. Il s'agit de ce fait d'un projet de dynamisation, du centre-ville, qui associe à la fois des acteurs publics et privés. Un local à loyer négocié, un accompagnement à la création de l'entreprise, un kit de communication à prix préféren-

tiels, des conseils et travaux d'agencement eux aussi à prix préférentiels, constituent les ingrédients d'une Boutique à l'Essai. Il s'agit d'un concept à part entière, avec un accompagnement de A à Z. Ces opérations, qui se déroulent un peu partout en France, nécessitent une collaboration entre les acteurs locaux. Le concept a pour vocation d'aider le commerçant à pérenniser son activité au bout des six mois de test. Ce qui signifie concrètement, qu'après cette période d'essai, si le commerçant souhaite poursuivre son activité, les conditions redeviennent celles d'un bail et d'un loyer normal.