

Repreneur

Cession - Transmission d'entreprises



L'arrivée des trentenaires

L'INTERVIEW

▶ René Ricol,
Pdt de L'APCE

RÉGIONS

▶ Gisement à
exploiter en PACA

SECTEURS

▶ Quelles offres
dans l'imprimerie ?

Exclusif : 300 Pme-Pmi à reprendre

M 02350 - 112 - F: 5,00 € - RD



> Décoder

le bail commercial

Acquérir une PME implique souvent de reprendre les lieux de son activité. La location commerciale ne va pas sans quelques risques. Très technique, le bail nécessite une étude fine pour l'adapter à la nature de la reprise. **Syrine Dupassieux**

Le bail commercial est un contrat immobilier, soumis à un statut particulier. Il a l'avantage d'être stable. C'est un élément fondamental de la reprise, à ne pas négliger et à mettre de côté. La poursuite de l'activité en dépend", affirme Marie-Odile Vaissié, avocate responsable du département immobilier au Cabinet Lefèvre et Pelletier associés. Précisément, c'est un contrat de location auquel les parties (commerçants, personnes physiques ou morales immatriculées au registre

du commerce et des sociétés) donnent une destination commerciale, industrielle ou artisanale.

Si la reprise concerne un fonds de commerce (FDC) avec un droit au bail, le repreneur l'acquiert automatiquement. Il va succéder au locataire dans les mêmes droits que celui-ci : droit au renouvel-

lement du bail ou à l'indemnité d'éviction, durée du bail, fixation des loyers. En cas d'acquisition par achat de titres sociaux, seul le détenteur de capital change.

Parfois des clauses stipulent qu'en cas de modification du capital, une ou les deux parties se réservent le droit de résilier. Il est prévu de

ne pas accepter un nouveau détenteur de capital, ou de soumettre la transmission du contrat à une autorisation préalable. Informé, le bailleur prendra en compte les garan-

ties du repreneur, son activité et l'existence d'un risque d'absorption par un concurrent.

Le local devra être conforme à l'usage prévu pour l'activité, comme les contraintes liées aux locaux recevant du public (ERP). La destination des lieux doit être large, une clause "tous commerces"

s'avère nécessaire pour laisser une marge de manœuvre au locataire.

Une stabilité précieuse

La stabilité du contrat de bail est bien réelle : sa durée initiale est obligatoirement de 9 ans. Cette disposition est d'ordre public (articles L.145-9 et suivants du Code de commerce), les dérogations sont irrecevables. Toutefois, la loi donne une flexibilité au locataire : résilier son bail tous les 3 ans. On parle d'un bail 3/6/9 ans.

A ne pas confondre : bail commercial et convention d'occupation précaire. Rédigée lors de circonstances exceptionnelles, celle-ci ne dure que 24 mois au maximum. Le locataire bénéficie d'un droit fragilisé, car la convention est résiliable à tout moment. "Elle est fréquemment utilisée pour les bureaux de représentation de sociétés étrangères. Mais il y a un piège ! En effet, si le locataire est maintenu dans

Si la reprise concerne un fonds de commerce avec un droit au bail, le repreneur l'acquiert automatiquement.

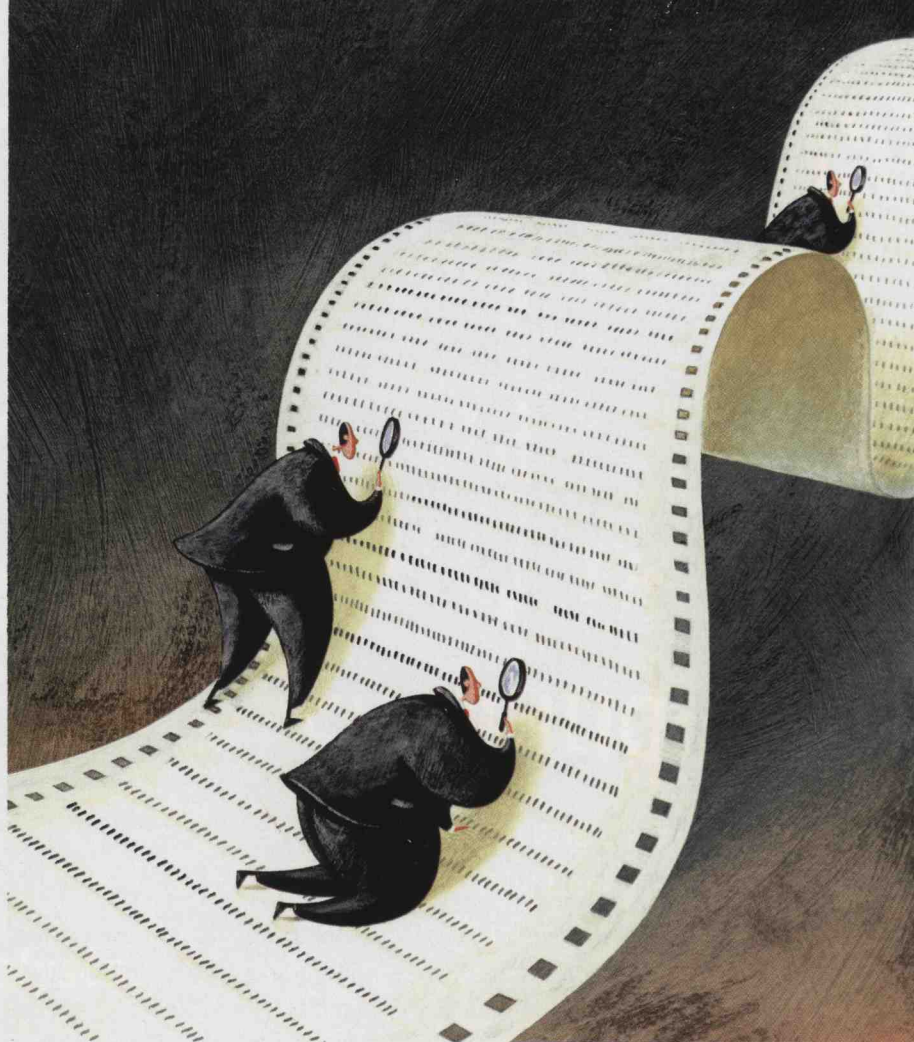
les lieux à la fin du contrat et que les parties n'ont rien convenu, il s'opère de fait un bail commercial", précise Sandrine Cahn, avocate spécialiste des baux commerciaux, du cabinet Kahn et associés.

Conçu pour protéger l'activité commerciale, le bail commercial offre un droit au renouvellement, au terme des 9 ans. Mais ce n'est pas automatique. A défaut, le bailleur devra verser une "indemnité d'éviction". Celle-ci vise à réparer la perte de la clientèle, les indemnités de licenciement et les frais de déménagement etc. En cas de non renouvellement sans motifs, l'indemnité doit permettre au locataire de retrouver un fonds équivalent. Autant dire que par sa nature dissuasive, l'indemnité d'éviction constitue une garantie pour le locataire.

Bien négocier le loyer

"Avant la reprise de l'entreprise, il est impératif d'identifier les contraintes du bail et de faire la connaissance personnelle du bailleur. Sinon, les négociations ou plus grave encore, les évolutions après la reprise peuvent rapidement se tendre", conseille Marie-Odile Vaissié. Le prix du bail est fixé librement par le bailleur et le locataire lors de la conclusion du contrat. La valeur locative dépend d'éléments multiples, dont les caractéristiques du local, la destination des lieux, les obligations respectives des parties au contrat, les facteurs locaux de commercialité, les prix couramment pratiqués dans le voisinage. Le prix du bail correspond en général au prix du marché, c'est-à-dire au prix qu'il est habituel de demander pour une surface analogue à celle du local, située à proximité sur un emplacement comparable.

L'évolution du loyer est strictement



Le bail commercial contient de nombreuses clauses techniques dont certaines nécessitent le respect d'un formalisme stricte. D'où l'importance d'un décryptage précis de ce contrat.

encadrée ; le loyer sera révisé de façon triennale dans les limites de la variation de l'indice ICC (Indice du coût de la construction). Une clause d'échelle mobile peut être insérée si l'indice choisi est en "rapport avec l'objet du contrat". Ainsi, la clause recettes fait varier le montant du loyer en fonction du chiffre d'affaires.

Le bailleur peut aussi demander une somme au locataire pour entrer dans les lieux : c'est le pas-de-porte, somme dont le montant se négocie librement, en fonction de l'attractivité du lieu. De nombreux conflits surviennent. Le contexte actuel de hausse des prix de l'immobilier ne facilite pas les choses. *"Pour déplaçonner le loyer, la modification des "facteurs locaux de commercialité" devra être prouvée, comme l'ouverture d'une nouvelle station de métro. Celle-ci doit atteindre au moins 10 % de la*

valeur locative des lieux", poursuit Sandrine Cahn. Le plus souvent, les parties essaient de s'arranger à l'amiable, au vu du coût de la procédure judiciaire, devant le Tribunal de grande instance.

Attention à la résiliation

En outre, la résiliation du bail n'est jamais automatique : le bailleur ou le locataire devront le demander formellement. *"Le locataire donnera congé par acte extrajudiciaire, par le biais d'un huissier et au moins six mois à l'avance. Aussi, une simple lettre recommandée avec accusé de réception sera considérée comme nulle par les juges et cela même si les parties l'avaient prévu expressément"*, précise Sandrine Cahn.

Un manquement grave du locataire est nécessaire. Pourtant, un loyer non payé peut suffire. *"Des clauses*



Marie-Odile Vaissié, avocate :
“Le bail commercial est un élément fondamental de la reprise, à ne pas sous-estimer et mettre de côté.”



Sandrine Cahn, avocate : **“Pour résilier, une lettre recommandée avec accusé de réception ne produira aucun effet. Respectez le formalisme !”**

résolutoires permettent la résiliation automatique. Je me souviens d'un cas d'absence d'entretien des serrures ou des portes vitrées. Là, la sanction de la résiliation était disproportionnée”, soutient Sandrine Cahn. D'autres motifs sont recevables : la cessation de l'exploitation, le caractère insalubre de l'immeuble, le fait qu'il menace ruine ou la reprise des locaux par le bailleur aux fins d'habitation. De nombreuses charges peuvent être transférées au locataire. En effet, la liberté contractuelle est la règle. Les parties peuvent convenir d'introduire dans le bail une clause aménageant la charge des grosses

réparations. Dans ce cadre, une diminution du montant du loyer peut être envisagée. “Pour les charges, ce sont les règles du Code civil et du contrat qui s'appliquent. Le bailleur peut transférer les charges financières de la copropriété au locataire de même que les impôts et les primes d'assurances. Rester vigilant. On n'a dans le contrat ce que l'on y a mis!”, prévient Marie-Odile Vaissié. D'autres difficultés surviennent. La cession du bail liée à celle du FDC ou de l'entreprise est

Veiller aux conditions de la cession du bail et notamment à l'obligation de remise en état des locaux.

permise. Veiller aux conditions de la cession et notamment à l'obligation de remise en état des locaux. La sous-location présente aussi un danger, notamment si le repreneur n'acquiert qu'une activité de l'entreprise pour laquelle il n'existe pas de bail particulier. Il peut sous-louer la portion de locaux correspondant à cette activité. Mais le bailleur doit donner son accord formel. En effet, l'autorisation de principe d'une sous-location et la simple connaissance de celle-ci par le bailleur ont été jugés insuffisants.

Adapter le bail commercial aux évolutions de l'activité de l'entreprise est nécessaire. L'exercice est délicat mais incontournable. Une réforme du statut des baux commerciaux avait été envisagée courant 2005. Un rapport remis par

Philippe Pelletier, président de la Commission de réformes des baux commerciaux, avait préconisé la simplification des règles applicables : clarifier les

dispositifs impératifs et aménager la liberté contractuelle. Cela aurait fait du bail commercial, un contrat au maniement simple. Affaire à suivre ! ■

Répartir les charges

La loi ne contient pas de disposition relative à la répartition des charges entre le locataire et le bailleur. “Il faut être prudent, recueillir l'avis de spécialistes et analyser le bail. Ne pas sous-estimer les risques liés à la location commerciale si elle conditionne la pérennité de l'activité reprise”, affirme Marie-Odile Vaissié.

Généralement, les charges supportées par le locataire comprennent les taxes de voirie, d'enlèvement des ordures ména-

gères, d'assainissement, d'égout et de police, les dépenses de consommation (eau, gaz, électricité), les taxes afférentes à l'activité, les charges nécessaires à l'exploitation du commerce et les honoraires de rédaction d'actes et les droits d'enregistrement. Et la quote-part des charges relatives aux éléments d'équipements utilisés et aux services communs, en cas de copropriété.

Quant au propriétaire, il doit supporter

l'impôt foncier, l'assurance de l'immeuble, les frais de gestion et les honoraires du syndic, la taxe annuelle sur les bureaux en Ile-de-France. Et les charges de conservation et d'administration des parties communes proportionnellement aux tantièmes de copropriété attachés au lot. Facturées en principe au coût réel, une évaluation forfaitaire correspondant à un pourcentage du loyer principal peut être envisagée (10 ou 15%).