

A LA UNE

Commerce dans les territoires : pourquoi pourrait-on parler de tout sauf des loyers ?!



©<https://metropole.rennes.fr>

Les questions concernant la pérennisation de certains commerces et magasins se posent à nouveau de manière forte. Les crises multiples sont passées par là, la consommation change. L'activité de certains magasins a été très affectée par l'inflation et les problèmes de pouvoir d'achat. Le développement de plateformes telles que Shein, Temu, mais aussi Amazon fragilise les acteurs.

De nouveau l'avenir des centres-villes, les grandes difficultés de certains centres commerciaux et l'évolution des taux de vacance scrutée à la loupe **conduisent à s'interroger sur les façons d'assurer au mieux les capacités d'adaptation et l'accompagnement du commerce pour assurer la**

vie des lieux, celle des territoires où le magasin reste fondamental pour la qualité de vie des habitants.

De nombreux travaux sont menés, par exemple dans le cadre du Conseil National du Commerce (CNC) mais pas seulement. L'ANCT, la Banque des Territoires sont autant d'acteurs qui cherchent les meilleures formules pour franchir les difficultés présentes et préparer un avenir rassurant.

De nombreux éléments fondamentaux sont mis en exergue : **l'accès aux lieux**, le **stationnement**, **l'importance de l'action locale** avec les **managers** de commerce et les élus locaux.

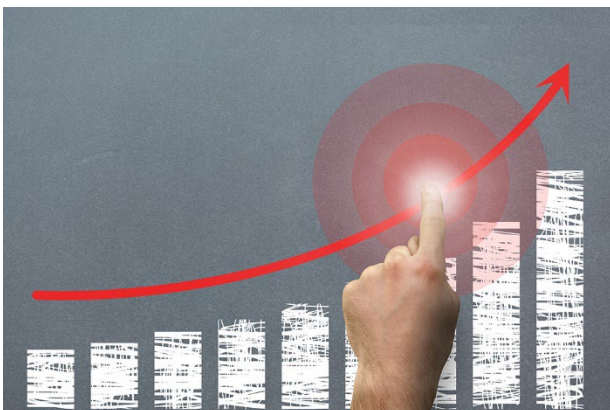
Bien entendu, **il est question de l'offre des commerçants**, de la capacité de ces derniers à se transformer, de l'importance des produits ou services qui doivent répondre aux attentes et aux envies des consommateurs d'aujourd'hui et demain.

On parle également de l'adaptation au monde d'aujourd'hui et de demain dans **un monde omnicanal**.

En fait, un seul sujet semble ne pas pouvoir être traité, voire faire l'objet de réflexion approfondie, celui du montant et de l'évolution des loyers commerciaux. Or, c'est une question fondamentale du modèle économique.

Aujourd'hui, il est largement connu que le marché immobilier privé ne peut assurer seul le merchandising d'un lieu particulièrement hors centres commerciaux (l'équilibre entre les différentes offres pour satisfaire les besoins des clients dans leur diversité) puisque **le raisonnement des propriétaires de locaux de commerce n'est pas celui d'un marché immobilier classique**. Dans le commerce, l'utilisation du bien, c'est-à-dire un local pour l'exploitation d'un commerce quelconque, n'est pas le seul facteur qui définit le prix, le loyer. La logique est celle du plus offrant et de **la maximisation d'un concept « détestable » et qui pourrait paraître hors du temps, celui du « taux d'effort »**. Le rapport entre le montant du loyer et celui du chiffre d'affaires.

Or, ce taux d'effort parle de chiffre d'affaires indépendamment de l'évolution de la marge, de la rentabilité du commerçant. Cette maximisation du « taux d'effort », est l'argument pour toujours **augmenter la contribution du commerçant afin d'alimenter un loyer dans une logique mortifère de captation croissante et maximale de la valeur créée par ce commerçant au profit du propriétaire du local**.



Pourtant, on parle souvent de partenariat dans le temps long entre acteurs de l'immobilier commercial et commerçants. Admettons que les bailleurs qui fonctionnent sur cette logique du « taux d'effort » maximisé s'inscrivent moins dans une logique partenariale que dans la volonté de capter la valeur maximale possible des résultats du travail du commerçant, sans que ce ledit propriétaire n'ait à fournir un quelconque effort supplémentaire pour y parvenir.

Où est la valeur créée par le bailleur ? De fait, le montant du loyer commercial n'est donc pas seulement fonction de la prestation du propriétaire (mettre à disposition un local), mais résulte de la volonté de capter chez son locataire le maximum possible de loyer en fonction de l'activité de celui-ci.

Hier, la logique était de connaître le taux d'effort maximum de chaque activité pour s'assurer que le loyer ne le dépasse pas, dans l'objectif de laisser au commerçant suffisamment de moyen pour payer ses salariés, ses investissements et rester rentable pour investir dans ses développements.

Avec une augmentation des loyers plus rapide que celle de l'activité des commerces, on est très souvent largement sorti de ce cadre tant **le taux d'effort aujourd'hui supporté par de nombreux commerces n'est plus dans cette limite raisonnable et atteint des pourcentages non supportables sauf à ne plus pouvoir payer les équipes magasins et/ou investir**.

Or cette situation n'empêche pas, pour autant, de nombreux bailleurs de continuer à demander des augmentations fortes lors des renouvellements. Une situation qui n'empêche pas non plus la grande majorité des propriétaires d'appliquer des niveaux d'indexation annuelle totalement insupportables depuis deux ans (+ 13 % d'augmentation en vingt-quatre mois pour les acteurs dont l'indexation n'est pas plafonnée donc, la grande majorité des enseignes).

Autre point, **la capacité pour un commerçant de supporter le montant du loyer est fonction de la marge réalisée dans son secteur**, c'est donc fonction des produits vendus et de l'activité.

La tentation naturelle du monde de l'immobilier est donc de louer aux activités qui peuvent payer le plus cher, donc pas toujours aux activités les plus complémentaires pour satisfaire les besoins des consommateurs dans un lieu donné. Cela fait des dégâts aussi bien dans les centres-villes que dans les centres commerciaux.

C'est par exemple, l'une des raisons essentielles de la disparition des acteurs de l'équipement de la maison de ces lieux pendant de nombreuses années.

En fait, dans une très grande partie, ce n'est pas un « marché immobilier », c'est un marché du « taux d'effort maximisé ».

C'est comme si un loueur de voiture vous faisait payer la location de véhicule à un prix différent en fonction de vos revenus ou du résultat de l'usage que vous faites du véhicule, des revenus générés par vos déplacements dans le cadre de votre métier par exemple ! Cela ne vous paraîtrait sans nul doute aberrant et totalement inacceptable ? Bien entendu, personne n'a encore tenté cela, la sanction du marché serait immédiate. Tout simplement parce que le véhicule, son amortissement et son entretien ne coûtent pas plus cher que celui-ci soit utilisé pour faire du tourisme ou pour travailler et que le conducteur soit un employé de mairie ou patron d'entreprise, par exemple.

L'immobilier de commerce est un cas particulier.

Dans l'immobilier de bureau ou la logistique par exemple, les loyers sont liés au local loué et non à l'activité du preneur. Il n'est jamais venu à l'idée de personne de pondérer le loyer par rapport à l'activité du preneur, à son chiffre d'affaires.

Les effets collatéraux voire pervers sont multiples. Tout d'abord, le fait que les exploitants finissent par se diriger vers les lieux où les loyers et charges sont compatibles avec leur compte d'exploitation. C'est ce qui a généré par exemple le déplacement de la plupart des acteurs de la maison vers les périphéries des villes et quitter de nombreux centres-villes et centres commerciaux. La période récente a permis un retour en arrière car les loyers se sont parfois un peu détendus par suite des difficultés de nombreux acteurs de l'habillement et la volonté de ces acteurs de se rapprocher physiquement des habitants. Mais, ce mouvement reste fragile compte tenu des risques futurs sur les loyers et les coûts logistiques.

Du fait de ses fonctionnements, ses paramètres, le marché de l'immobilier commercial ne peut réduire les risques de fermetures de magasins puisque aucun paramètre ne réduit le loyer même lorsque l'activité se dégrade.

Or dans toutes les discussions, réflexions, propositions pour pérenniser ce bien commun qu'est le commerce en tant qu'animateur de lieu et de lien social, **il semble qu'il y ait un sujet tabou, dont on ne pourrait pas débattre, celui du montant des loyers et de ses évolutions.**



<https://www.republicain-lorrain.fr>

Bien entendu, le loyer n'est pas la seule difficulté, la **clause d'activité pose aussi problème**. Tout le monde admet que les commerçants doivent s'adapter aux évolutions de la consommation. Beaucoup disent souvent que la défaillance d'un commerce est une conséquence d'une adaptation insuffisante du commerce et du commerçant. Mais en même temps, les clauses d'activité dans les baux allongent le temps de réactivité et les possibilités d'adaptation. Quel paradoxe !

Les exploitants ont des modèles économiques. Leur métier est d'améliorer la satisfaction des besoins des consommateurs et de générer du chiffre d'affaires. Mais, **la condition est d'être rentable pour être pérennisé et en permanence en capacité de se transformer.**

Il est souvent reproché aux commerces de ne pas suffisamment investir dans leurs points de vente pour qu'ils soient toujours au top de l'envie, de l'attractivité. Mais, encore faut-il dégager suffisamment de résultats pour le faire, une équation difficile à résoudre quand les coûts augmentent trop vite ou ont atteint des niveaux trop élevés ; un poids non supportable dans le modèle, le fameux taux d'effort trop élevé.

Admettons que le local de commerce puisse avoir des spécificités et que, de ce fait, le loyer réponde à des modalités un peu différentes des autres marchés immobiliers. **Mais, questionner tous les paramètres de fonctionnements des lieux de commerce, de leur attractivité, de leur accès, de l'équilibre de l'offre en refusant de questionner le sujet des loyers serait un non-sens.**

Car ne soyons pas aveugles, des centaines de millions d'euros d'argent public et privé pourront être investis par exemple dans la dynamique du commerce en centre-ville. Si le sujet des loyers n'est pas questionné, **si les propriétaires ne sont pas dans la boucle, les problèmes reviendront dans cinq ans, dix ans**, du seul fait qu'un loyer trop élevé ne peut que générer la défaillance. C'est une question de temps.

Alors que faire ? "On peut parler de tout sauf des loyers" s'exclame les acteurs de l'immobilier commercial. Et pourquoi ? Parce que l'immobilier commercial est très financiarisé ! Parce que la question est trop risquée pour un monde dans lequel la liberté contractuelle serait la réponse à tout. Mais en fait, c'est faire l'autruche.

Il faut ramener les fonctionnements de l'immobilier commercial à un marché de locaux et non d'un produit financier dont la valeur repose sur l'activité du locataire. Car c'est bien l'activité du locataire qui fait la richesse du propriétaire. Richesse en revenus avec les flux de loyer et richesse en patrimoine puisque c'est l'application d'un taux d'actualisation ou de capitalisation qui détermine la valeur de l'actif.

Donc, l'activité du locataire, sa capacité à payer des loyers plus ou moins élevés est fondamental pour la valeur du patrimoine. Cela engage-t-il à réfléchir merchandising, équilibre de l'offre pour répondre aux besoins des consommateurs ? Certainement pas. Le réflexe pour un bailleur quand un locataire part, sera d'en trouver un nouveau capable de payer au moins autant voire plus.

Cette logique et ces paramètres de marché sont mortifères. S'attaquer vraiment aux problèmes de fond suppose de s'attaquer à la structure du loyer : une partie garantie et une partie variable.

Le loyer minimum garanti, qui sert à financer l'immobilier et permette les remboursements et investissements d'entretien devrait être la base. Ensuite, la surperformance de telle ou telle activité complémentaire pour partager une logique gagnant/gagnant, à condition de partager également le risque en cas de baisse d'activité.

Aujourd'hui, la logique est inversée. Le loyer doit augmenter quelle que soit la rentabilité de l'exploitant, et s'il ne peut plus payer alors remplaçons-le par quelqu'un d'autre qui pourra payer plus cher ! C'est sans fin et déconnecté de l'activité économique du commerce surtout actuellement, d'où les défaillances. Mais, même dans les conditions actuelles, ce n'est pas un dossier ouvert pour permettre à un maximum de commerces de passer le cap. Froidement la réponse est « S'il ne peut pas payer son loyer, c'est que son modèle n'est plus efficient ; C'est qu'il fait mal son travail, qu'il rende les clefs. ».

Ne pas traiter ce sujet, éviter de l'aborder revient à se voiler la face et faire croire qu'il est possible de faire sans. C'est irréaliste. Il en va de notre responsabilité collective, sans montrer qui que ce soit du doigt mais pour s'imposer la rigueur de traiter de vrais sujets.

La dernière indexation trimestrielle de l'indice des loyers commerciaux a été publiée il y a quelques jours. A nouveau + 5,2 % alors que l'inflation est à 2,3 % et celle des produits manufacturés à 0. A nouveau, on devrait penser qu'il n'y aura pas de conséquence. Tout le monde sait qu'il y en aura mais le refus est total de s'attaquer au sujet. C'est un peu déprimant.

Parler d'attractivité, de vitalité des lieux, des villes, des rues, n'est pas réaliste sans traiter d'une évolution raisonnable de loyers, d'une possibilité de remise en cause du niveau de ceux-ci lorsque l'activité décline, que le site est moins attractif ou de leur adaptation à des évolutions conjoncturelles.

La question est déstabilisante bien entendu, mais c'est vital parce que **nous ne pouvons plus fonctionner comme s'il n'y avait pas d'incertitude.** Ce monde dans lequel tout est maîtrisé, ou le risque est réduit au maximum est derrière nous. Notre responsabilité est d'aider la filière à tirer les conclusions et établir des équilibres nouveaux qui permettent d'affronter ces nouvelles conditions de l'environnement des activités de commerce.

Il faut également s'attaquer à l'accélération de la mise sur le marché des locaux vacants et supprimer l'intérêt que peut avoir un propriétaire à attendre

des jours meilleurs en laissant le local vide plutôt que d'accepter un loyer à la baisse (déficits fiscaux, évaluation des valeurs d'actif vacants lissés dans le temps...).

Il faut également faciliter la révision triennale des loyers en supprimant le double impératif de constater des modifications de facteurs locaux de commercialité, et surtout la matérialité de ceux-ci, avec une conséquence sur la valeur locative. Une double condition qui n'est jamais réunie. Une seule devrait suffire.

Si nous ne nous attaquons pas à ces vrais sujets, la fragilisation se poursuivra. Les acteurs de l'immobilier commercial, les propriétaires, banques, assurances, voient-ils ces sujets d'un bon œil, certes non. Mais quels résultats voulons-nous obtenir dans la durée. Quelle est l'importance d'y parvenir pour construire la société et les villes de demain ? C'est le choix que nous devons faire.

Le loyer aussi doit faire l'objet de réflexions, de recherche de solutions équilibrées, pour trouver modalités qui les excès, corrigent les dysfonctionnements et permet l'adaptation aux évolutions actuelles et futures de l'activité des exploitants. ■