

À LA UNE

Que se passe-t-il sur le front des loyers ?



www.affiches-parisiennes.com

Le confinement a généré de très fortes inquiétudes du côté des commerçants en ce qui concerne le traitement du loyer de la période de fermeture des points de vente et pour la période de reprise.

Chacun le sait la situation n'est la faute ni des bailleurs, ni des commerçants locataires, ce n'est pas sous cet angle que les choses doivent être appréhendées. La question est celle de la survie d'un commerçant n'ayant pas réalisé de chiffre d'affaires pendant plusieurs semaines et le risque très élevé de voir l'activité de nombreux magasins en difficultés dans les prochains mois. Dans une telle situation, que faire ? Regarder le bail ou trouver une solution qui permettent aux deux partenaires de poursuivre leur relation dans la durée ?

Le gouvernement a très rapidement décidé de ne pas s'engager dans la recherche de solutions à ce sujet du paiement ou non du loyer alors qu'il avait pris la décision de fermer points de vente et centres commerciaux, à l'exception de quelques activités essentielles, laissant les bailleurs et locataires trouver des solutions entre eux dans leurs relations de gré à gré. Il décidera tout de même quelques semaines plus tard, reconnaissant que le problème était réel et important, de demander aux foncières d'accorder trois mois de franchise de loyer aux TPE obtenant l'engagement des foncières sur ce point.

Après de fortes tensions et prises de parole qui ont généré une période de solidarité entre fédérations de commerce de toute taille jamais connue auparavant, Bruno LE MAIRE a nommé une médiatrice, Jeanne-Marie PROST, pour régler cet important différent entre bailleurs et preneurs.

Chacun le sait, malgré plus d'un mois de médiation, celle-ci s'est terminée par l'établissement d'une charte qui, de l'avis des fédérations des enseignes et des enseignes elles-mêmes ne répondait en rien à la grave situation dans laquelle se trouvaient les commerçants à savoir l'absence de chiffre d'affaires depuis plusieurs semaines et les mois d'activité très périlleux qu'il faudrait affronter dans la seconde partie de 2020.

Madame Jeanne-Marie Prost a choisi de s'exprimer ensuite dans la presse et d'affirmer, chose totalement erronée, que les fédérations des enseignes n'avaient fait aucune proposition constructive durant cette médiation. Nous ne nous permettrons pas de revenir sur cette période malheureuse ni sur les discussions qui selon nous devaient demeurer confidentielles. Nous n'avons eu de cesse avec d'autres fédérations de commerçants de faire de nombreuses propositions, y compris en faveur de l'accompagnement des bailleurs, pour que les discussions aboutissent à un cadre définissant des principes forts et volontaristes afin que les échanges de gré à gré entre bailleurs de toutes formes et exploitants de toutes tailles parviennent au résultat prioritaire : sauver un maximum de magasins et d'emplois. Faire en sorte que ce sujet du loyer, ne soit pas un facteur aggravant générateur de défaillances de réseaux et de magasins en 2020.

Le résultat de la médiation n'y répond aucunement, la charte de bonne pratique laisse toute latitude à chaque bailleur de traiter comme il l'entend tel ou tel de ses locataires, la volonté de sauvetage n'est pas affirmée, le principe de privilégier le moyen terme et non les revenus de court terme du bailleur ne résulte pas non plus du texte.

Un seul constat, toutes les fédérations de bailleurs impliquées dans le processus de médiation ont signé la charte, preuve que les dispositions retenues leur conviennent parfaitement. Du côté des commerçants, seules les fédérations de petits commerçants ont signé, parce qu'elles ont estimé que leurs adhérents de petite taille disposeraient au moins d'un cadre alors qu'ils sont totalement démunis face à leurs bailleurs dans la situation actuelle, et parce que le texte de la médiation donne la plus grande place à la TPE alors qu'elle ne répond aucunement aux préoccupations des autres enseignes sauf à ce qu'elles puissent prouver qu'elles sont en grande difficulté.

C'est une grande déception, un échec, de n'être pas parvenu, même dans un moment aussi grave et exceptionnel, à définir le cadre qui aurait permis aux acteurs de l'écosystème de sortir rassurés de cette période et, rapidement, de se concentrer sur les prochains mois.

C'est dommage et une nouvelle preuve de l'incapacité du secteur de trouver des solutions profitables à tous et constructives pour une relation future qui, pourtant, va devoir affronter à la fois une tempête mais, également, l'une des plus grandes transformations qu'elle n'a jamais vécue sur une échelle de temps si courte : transformation digitale / omnicanale, transformation vers un commerce plus responsable, transformation des lieux de commerce et... développement d'Amazon et autre Alibaba.

Un échec donc d'approche collective pour la filière constituée de bailleurs de toute sorte et des commerçants de toute nature. Espérons au moins que les échanges qui ont duré plus d'un mois auront permis aux bailleurs de mieux comprendre la réalité du modèle économique du retail. Pour ceux d'entre vous qui souhaiteraient approfondir, n'hésitez pas à consulter le Livre Blanc Procos/EY publié le 30 juin 2020 ([à lire ici](#)).

On le sait certains bailleurs estiment qu'il est inéluctable que des commerçants et des enseignes disparaissent avec cette crise, certains estimant même que ce serait salutaire. Compte tenu de l'ampleur de la crise, nous ne saurions conseiller au plus grand nombre de prendre garde à trop apprécier ces approches darwiniennes et à jouer les « apprentis sorciers » en considérant qu'il n'est pas utile d'accompagner tel ou tel en pariant sur sa disparition prochaine.

Pour le bailleur un tel raisonnement n'a de consistance que si la probabilité de trouver rapidement un futur locataire est suffisamment élevé. Or il est très difficile aujourd'hui de savoir ce qu'il en sera réellement.

Beaucoup parlent des DNVB, des nouveaux concepts, des magasins éphémères... qui pourraient demain prendre place dans les locaux vacants ! Dans combien de temps ? Avec quelle volumétrie ?

Compte-tenu de la gravité de la situation actuelle, de ce qui attend la consommation dans les prochains mois, du risque concernant la Covid dans l'attente d'un vaccin au mieux au premier trimestre 2021, on peut donc espérer que les acteurs ont trouvé des solutions satisfaisantes dans le cadre des discussions de gré à gré depuis la fin de la médiation.

Est-ce le cas pour les enseignes ?

En premier lieu, rappelons qu'une partie des bailleurs a rapidement compris l'importance de répondre rapidement à l'inquiétude des enseignes (Compagnie de Phalsbourg, Ceetrus, LSGI, Retail & Connexion...) en confirmant la gratuité des loyers pendant la fermeture des magasins.

Le reste des discussions est moins transparent et il est normal que les échanges demeurent confidentiels. Certains éléments des discussions peuvent toutefois être notés.

Une partie des bailleurs, petits et grands :

- va se mettre d'accord sur des dispositions équilibrées et qui répondent à l'objectif de faire franchir le cap de l'impact de la fermeture sans chiffre d'affaires
- prévoit des modalités d'allègement du loyer dans les prochains mois qui s'annoncent très compliqués pour la consommation suite à l'accroissement du chômage notamment.

A ce stade sur quoi porte les difficultés ?

Avec les bailleurs les plus fermés, gros ou petits, l'issue ne pourra être que judiciaire puisqu'aucune discussion n'est possible pour la période de fermeture. Avec d'autres bailleurs, c'est le silence totale, l'absence d'échanges. Les prochains mois nous dirons où un tel comportement mènera. On rencontre ici de nombreux assureurs, SCPI, gestionnaires d'épargne mais également de nombreux bailleurs privés.

D'autres bailleurs se replient sur le décret de fermeture des points de vente listant qualifiant certaines activités comme essentielles pour considérer que les magasins de ces activités ne justifient aucun accompagnement.

Ils n'ignorent pourtant pas que ces magasins ne pouvaient avoir de clients compte tenu du confinement, de l'interdiction pour les français de se déplacer en dehors de l'essentiel. Ils n'ignorent pas non plus que les produits indispensables à la sécurité (gel, masques...) n'étaient pas disponibles... Malgré cette évidence, les postures rigides de bailleurs sont extrêmement fréquentes.

En ce qui concerne les discussions en cours, le premier point est celui des contreparties souvent hors de proportion demandées par certains bailleurs. Par exemple accorder un mois ou deux mois de gratuité pendant la fermeture des magasins avec, en échange, la renonciation à une possibilité de mettre un terme au bail dans un ou deux ans. Ce qui revient à demander une période ferme de 4,5 ou 6 ans en échange d'une franchise de deux mois de loyer !

C'est totalement déséquilibré. Cela sécurise le bailleur sur une longue durée contre un accompagnement ponctuel pendant lequel le locataire n'a pas fait de chiffre d'affaires. La proportionnalité serait de reporter l'échéance de 2 mois, disons jusqu'à 4, comme contrepartie d'une gratuité de 2 mois pendant la fermeture. Un mois de loyer c'est 8 % du loyer annuel, 2 mois 16 %. Rien ne justifie d'imposer en face un engagement de 3 années supplémentaires fermes ou alors l'accompagnement supplémentaire doit être très significatif et, proportionné !

Le second sujet de tension relève de propositions de renouvellement avec de très fortes hausses de loyer !

En plein coeur d'une crise sans précédent, après plusieurs semaines sans chiffre d'affaires, avec de très grosses inconnues sur l'activité des prochains mois, certains bailleurs n'hésitent pas à proposer des hausses de loyer considérables, un peu comme s'il ne s'était rien passé et que la période à venir présentait toute la visibilité indispensable à l'appréciation de l'activité future. Une sorte de déni, pire le sentiment d'une indifférence, tant continuer « comme avant » est indispensable et naturel.

Le troisième point est celui de l'indexation. L'ILC du 1T2020 vient d'être publié avec une hausse de 1,39 %. Une évolution à nouveau hors contexte à un moment où les activités commerciales ont plongé pendant plusieurs semaines et que chaque commerçant espère, au contraire une baisse de ses coûts locatifs. Les indices réagissent avec retard, il est probable que l'ILC soit à la baisse lors des prochains même si, rien n'est certain compte tenu de la composition de l'indice.

Et bien, pour continuer d'assurer une croissance récurrente des loyers dans les prochaines années (dans récurrente, il y a rente) certains bailleurs n'hésitent pas, dans les discussions actuelles, à fixer à 2 % l'évolution annuelle du loyer pour les prochaines années, ici encore pour sortir de toute relation entre revenu locatif et activité économique. A-t-on bien compris ce qui était en train de se passer, quelle crise était en cours et devant nous ?

Autre inquiétude, le peu de prise en compte de la faiblesse des chiffres d'affaires réalisés par certains magasins depuis la réouverture...

Au-delà du sort du loyer des semaines de fermeture, qui finira par être traité judiciairement pour ceux qui ne l'auront pas fait amiablement, l'accompagnement dans les mois à venir et de la proportionnalité du loyer à la réalité du chiffre d'affaires réalisé est une question centrale et non sans risque.

Prenons le cas de la restauration, chacun sait qu'un restaurant ne peut, compte tenu des mesures de distanciation, réaliser un chiffre d'affaires normal. Les chiffres de Procos montrent que ces points de vente ont encore perdu – 35,4 % de chiffre d'affaires en juin, et une baisse de chiffre d'affaires cumulée de – 43 % depuis le début de l'année.

Comment les acteurs pourraient-ils être en capacité de payer leur loyer normal dans une telle situation ? Pourtant de très nombreux bailleurs ne bougent pas non plus sur ce sujet. Le risque de défaillance et de fermeture demeure entier et très important. La restauration n'est pas le seul secteur dans ce cas, on pense bien entendu à l'équipement de la personne mais d'autres secteurs pourraient se trouver dans une situation comparable en cas de fléchissement de la consommation dans les prochains mois, ce qui n'est pas improbable.

Les bailleurs doivent impérativement être les partenaires de la flexibilité du modèle des commerçants dans les prochains mois. Bailleur et preneur doivent trouver ensemble les solutions pour qu'il en soit ainsi que la réactivité à une telle situation soit dès à présent anticipée.

Rien ne permet encore de savoir quelle issue aura eu cette période.

Est-ce que finalement la plus grande proportion des tensions aura trouvé des solutions acceptables entre les parties dans quelques semaines ?

Où est-ce qu'au contraire, cette situation exceptionnelle, qui n'est malheureusement pas terminée tant la dépression de la consommation peut intervenir dès la rentrée si le plan de relance de la demande n'est pas suffisant, aura vu se développer :

- la multiplication de dénonciation de baux suivi de fermeture de points de vente ?
- la fermeture de magasin par défaillance de commerçants ou de réseaux ?
- la multiplication des contentieux ?

La mauvaise gestion du loyer n'est pas, loin s'en faut, la seule cause potentielle de la défaillance ou d'une fermeture.

Mais les bailleurs doivent avoir conscience de la fragilité de nombreux réseaux. De ce fait nombre d'entre eux seront dans l'obligation de fermer des magasins si le niveau de rentabilité espéré est trop faible ou trop aléatoire. Beaucoup plus que par le passé car le modèle économique est très fragilisé et va réclamer de dégager de gros moyens pour accélérer une transformation digitale et responsable à mettre en œuvre impérativement.

Les mois à venir auront beaucoup d'impacts sur l'état de santé des commerçants et des lieux de commerce, donc des bailleurs. Deux questions principales se posent :

- le niveau de la vacance commerciale. Sur cet aspect, le traitement du loyer pendant la période de crise peut avoir de lourdes conséquences ;
- la fréquentation des lieux de commerce, de vie, et ce faisant celle des points de vente.

Il est évident que ces deux éléments joueront un rôle essentiel dans les années à venir sur la fixation de la valeur des loyers. Il n'est pas aisé d'agir efficacement sur la fréquentation. Le paramètre sur lequel les bailleurs peuvent influencer est le risque de développement de la vacance qui sera, si elle se développe fortement, générateur de destruction de valeur pour le patrimoine commercial. Il est peu probable que l'on puisse durablement considérer que la valeur d'un local commercial demeure la même que le local soit exploité ou non.

Lorsque nous avons alerté les pouvoirs publics au début de la crise sur le risque que ferait porter un mauvais traitement du problème difficile des loyers, il nous a toujours été répondu que le bon sens allait forcément prévaloir, qu'il était inconcevable qu'un bailleur n'accompagne pas son locataire pendant une telle période, qu'il n'avait aucun intérêt de fragiliser son locataire. Une vision malheureusement trop simpliste et idyllique du fonctionnement de ce marché.

Même dans un moment aussi exceptionnel, la situation est autre.

Une partie des bailleurs entend appliquer les dispositions du bail sans y déroger, quoi qu'il arrive, ne se sentant pas responsable voire pas concerné par l'impact de la Covid. Un tel comportement peut encore faire beaucoup de dégâts, en particulier dans de nombreux centres-villes.

Une autre partie des bailleurs fait passer avant tout les risques pour la fragilisation de leur propre modèle. On peut le comprendre à priori. Pourtant rares le modèle immobilier est avant tout basé sur le long terme alors que le commerçant est au contraire contraint par le très court terme. Il paraît évident que le bailleur prend un risque plus grand à fragiliser la valeur de son loyer à moyen terme alors que faire des accompagnements en franchise de loyer ponctuel, si il a un impact sur la trésorerie, n'impacte que très marginalement la valeur des actifs. Encore faut-il que les contreparties proposées par le bailleur en échange de ces périodes de franchise de loyer permettent aux deux parties de s'accorder sur un accord équilibré. Ce n'est encore que trop rarement le cas, souhaitons qu'il en soit différemment dès les prochaines semaines.

Autre impact de la période à craindre. On aurait pu espérer que la période ait renforcé les liens, la solidarité entre les acteurs de la filière. Ce sera certainement le cas en partie mais pour d'autres le bilan sera inverse. Le manque d'empathie, de prise en compte de la situation, la multiplication de de postures laissant penser à de l'indifférence, n'aura fait que cristalliser des relations distendues alors que bailleurs et commerçants ont besoin l'un de l'autre pour construire le commerce de demain et mettre en œuvre les transformations que consommateurs et sociétés attendent d'eux.

Nous en sommes donc encore très loin. Cela supposera de remettre à plat la relation, de réfléchir sur les objectifs communs, de les partager, de repenser le partage de la valeur...

Nous verrons comment se passent les prochaines semaines. Bien entendu, nous espérons ne pas avoir à dénoncer des comportements inappropriés mettant en danger des commerçants, des magasins et des emplois.

Bien entendu, il est évident que la majorité des bailleurs n'a pas non plus intérêt à voir se développer de tels comportements destructeurs. ■