

Experts Fonciers

le magazine de l'expertise foncière, agricole, immobilière



cas pratique
évaluation d'une entreprise
ostréicole



côté métiers
Pôle Etudes & Développement
territorial - CCI Bordeaux Gironde



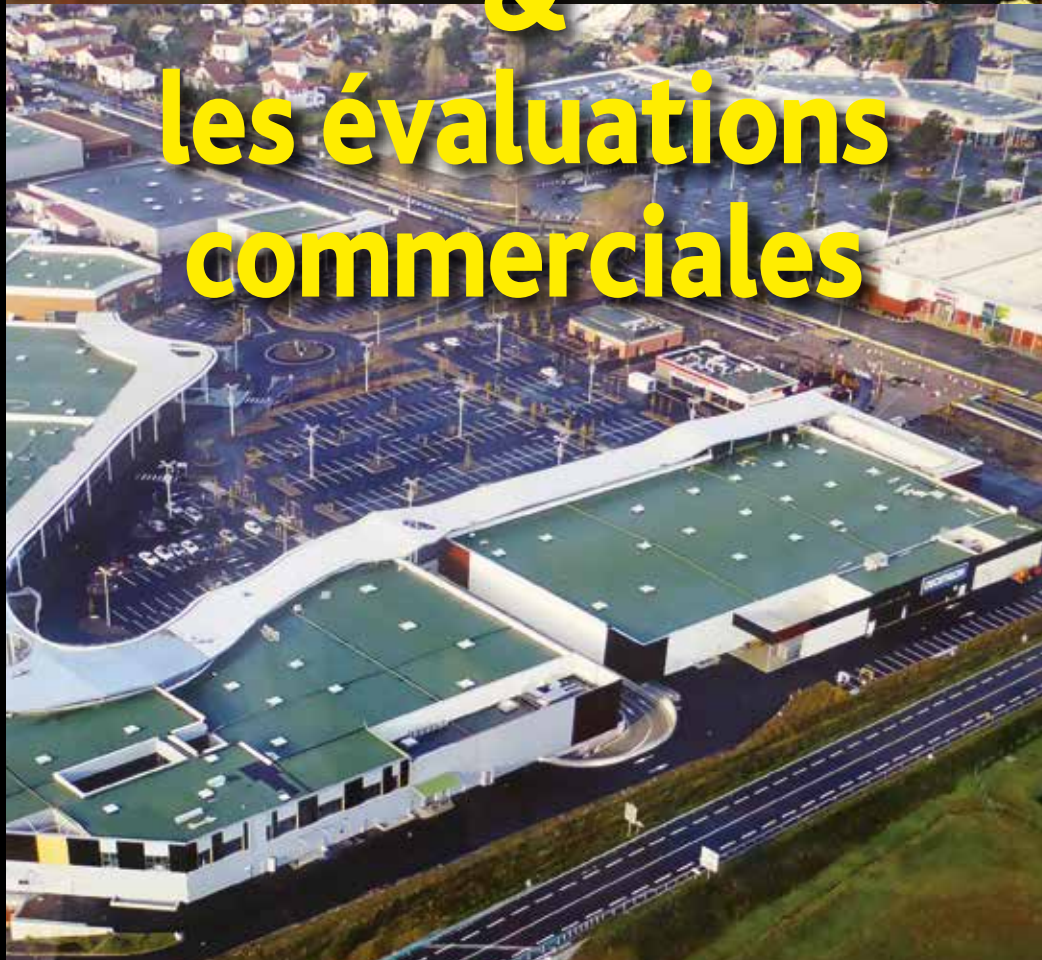
juridique
les indemnités de replantation



éclairages
rendements et climat



**L'Expert Foncier
&**



**les évaluations
commerciales**



www.experts-fonciers.com

Vous êtes **propriétaire, locataire, exploitant, bailleur, entrepreneur ?**

L'**Expert Foncier** vous accompagne pour chacun de vos projets !

- Expertise foncière & immobilière ■ Evaluations ■ Expropriation
- Baux commerciaux ■ Urbanisme ■ Copropriété
- Aménagement du territoire ■ Entreprise agricole ■ Baux ruraux
- Evictions ■ Dommages & Préjudices
- Environnement & Biodiversité ■ Agronomie

Il y a obligatoirement un **Expert Foncier** proche de vous !

732
professionnels

186
membres stagiaires

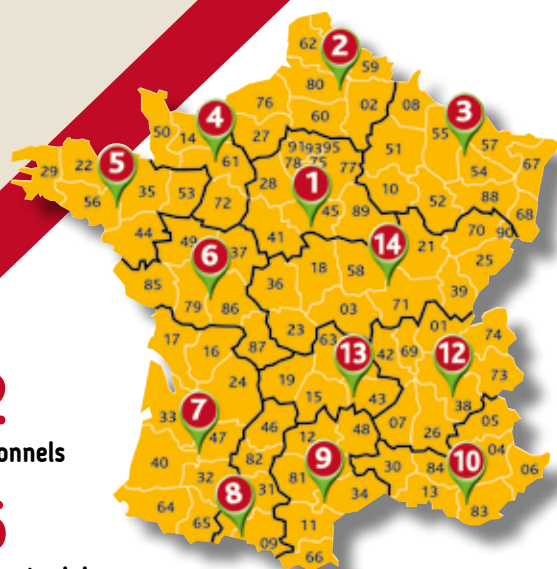
14
unions régionales



- 1 Bassin Parisien
- 2 Nord
- 3 Est
- 4 Basse-Normandie Sarthe
- 5 Ouest

- 6 Loire Moyenne
- 7 Sud-Ouest Bordeaux
- 8 Midi-Pyrénées
- 9 Languedoc-Roussillon
- 10 Provence et Dom-Tom

- 11 Corse
- 12 Rhône-Alpes
- 13 Auvergne-Velay Corrèze
- 14 Centre Franche-Comté





4/5 Cas pratique

- agricole

6 Côté métiers

Interview de Laurent PUTZ,
responsable du Pôle Etudes
& Développement territorial -
CCI Bordeaux Gironde

7/20 Dossier les évaluations commerciales

- 7/9 ■ Appréciation des facteurs locaux de commercialité
- 10/11 ■ Valorisation des murs et fonds d'un établissement hôtelier
- 12/14 ■ Valorisation d'une société commerciale : le cas des négociants en vins
- 15/17 ■ Les valorisations alternatives des locaux commerciaux vides
- 18/20 ■ Le fonds de commerce a-t-il encore une valeur ?

21/23 Éclairages

juridique, fiscalité immobilière, formation,
agricole, profession

Éditorial



Centrer la thématique du « Mag » des Experts Fonciers sur le commerce est un objectif ambitieux mais légitime. Le commerce représente un poids important de notre économie nationale. Il est fort d'un chiffre d'affaires de près de 990 milliards d'euros dont plus de 310 pour le commerce de détail. Il est aussi porté par près de 600 000 entreprises qui sont autant de donneurs d'ordre potentiels pour les experts.

C'est aussi un secteur en pleine mutation, directement impacté par les modifications profondes des modes de vie et de consommation.

Même s'il occupe une place historique primordiale dans l'organisation de la cité, le commerce de proximité est toujours aujourd'hui ressenti par les habitants comme fondamental dans l'animation des quartiers en participant, entre autre, au renforcement du lien social.

Néanmoins les interrogations restent fortes quant à la certitude de sa pérennité dans des contextes complexes comme ceux de la nécessité de répondre aux besoins d'une population vieillissante inédite, tout en faisant face à une montée en charge inexorable du e-commerce.

La conjoncture actuelle est aussi plus qu'incertaine pour ce secteur très directement impacté par la crise sanitaire de la Covid-19. Mais elle révèle aussi des aspects positifs comme le relevait, à la mi-juillet, la dernière note de conjoncture de la Banque de France. En juin, les ventes de commerces de détail sont au niveau d'avant crise, certes avec de fortes variations sectorielles (bricolage + 30 %, automobiles neuves + 29 %, mais textile habillement - 14 %). De même selon les modes de distribution, elle note la progression du « petit commerce (+ 17 %) et une stagnation relative de la grande distribution (+ 1,5 %).

La valorisation des sociétés commerciales et des locaux commerciaux était traditionnellement une matière complexe que, seul, un professionnel aguerrri savait appréhender. Les incertitudes actuelles ne font que renforcer cette affirmation. L'Expert Foncier reste, pour ses clients, le plus sérieux garant de la prise en compte de tous les paramètres qui impactent l'objet de son expertise, d'une analyse méthodologique saine et de la délivrance d'un avis conclusif au plus près de la valeur juste.

Thomas AUGUSTIN
Président

Le Mag Experts Fonciers est édité
par la Confédération des Experts Fonciers
6 rue Chardin ■ 75016 PARIS ■ Tél. 01 45 27 02 00
cef@experts-fonciers.com ■ www.experts-fonciers.com

Directeur de la publication : Thomas AUGUSTIN

Comité de rédaction : commission Communication CEF

Mise en page : agrimédia

Crédit photos : AdobeStock, Nicolas BUSSY, CEF,
Christophe CITEAU, Nicolas DORET, Benjamin GALY,
Gildas de KERMENGUY, Bruno LEFORTIER, Carole LOPES

Imprimeur, Routeur : Limoges (87)

Dépôt légal septembre 2013 ■ ISSN : 2271-3956
N° 15 septembre 2020

Evaluation d'une entreprise ostréicole : le cas d'une

L'ostréiculture est une activité bien spécifique qui nécessite souvent une ou plusieurs installations sur le Domaine Public Maritime.

Les transmissions d'exploitations sont donc difficiles à appréhender pour l'Expert Foncier qui doit évaluer, outre les constructions, les installations et le matériel, des droits d'occupation du Domaine Public Maritime.

Les faits

Reine AULEYRON et Delphine de CLERC, mère et fille, ostréicultrices sur le bassin Marennes-Oléron (17), souhaitent s'associer au sein d'une Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée (EARL) à créer. Elles apportent à l'EARL divers biens, exploités jusqu'alors, à titre personnel.

Delphine de CLERC, a des frères et sœurs, fermés comme des huîtres, qui s'opposent à cette association, de peur d'être lésés. Leur mère souhaite donc, à juste titre, faire appel à un Expert Foncier afin d'évaluer les apports de chacune dans la future EARL.

Delphine de CLERC apporte les biens suivants : une cabane ostréicole, sur le Domaine Public Maritime, commune de Bourcefranc le Chapus, des parcs à huîtres pour une surface totale de 1 500 ares et du matériel.

De son côté, Reine AULEYRON dispose d'une cabane ostréicole de claires ostréicoles, pour une surface de 2 ha, sur les communes d'Arvert, La Tremblade et Mornac-sur-Seudre, de parcs à huîtres pour une surface totale de 100 ares et du matériel.

Démarche et analyses de l'Expert Foncier

Pour l'Expert Foncier, la difficulté réside dans l'évaluation des biens situés sur le Domaine Public Maritime.

Les autres biens s'évaluent de manière classique par comparaison ou par rendement, y compris pour les biens non bâtis comme les claires, dont les valeurs à l'hectare oscillent entre 15 000 et 25 000 € dans ce secteur.



L'Expert Foncier, dans son rapport, rappelle la définition du Domaine Public Maritime :

« Il répond à un principe fondamental et ancien : celui de son libre usage par le public pour la pêche, la promenade, les activités balnéaires et nautiques. Il est, par nature, inaliénable et imprescriptible. Il comprend le sol et le sous-sol de la mer, entre la limite extérieure de la mer territoriale et, côté terre, le rivage de la mer.

Ce rivage est constitué par tout ce qu'elle couvre et découvre jusqu'aux plus hautes mers en absence de perturbations météorologiques exceptionnelles.

Il intègre également, le sol et le sous-sol des étangs salés en communication directe, naturelle et permanente avec la mer, les lais et relais de mer (alluvions donnant un rehaussement définitif du niveau du sol qui le font sortir de la mer).

De même, les terrains soumis artificiellement à l'action du flot demeurent compris dans le Domaine Public Maritime sous réserve des dispositions contraires d'actes de propriété. »

L'Expert Foncier énonce les conditions d'occupation du Domaine Public Maritime : la loi du 3 janvier 1986 dite « loi littoral » vient réglementer ses usages possibles et le cadre de sa protection. Sa gestion est confiée au Préfet maritime, représentant de l'État en mer.

mission amiable de commissariat aux apports

L'Expert Foncier vérifie que ses clientes disposent bien des Autorisations d'Occupation Temporaires (AOT) en vigueur pour l'exploitation des parcs à huîtres et de la cabane ostréicole.

Les AOT sont délivrées pour des durées limitées de 5 à 10 ans et doivent faire l'objet de demande de renouvellement à leur échéance. Les conditions d'attribution des AOT aux ostréiculteurs sont strictement définies par la Direction Départementale des Territoires et de la Mer (DDTM) qui vérifie également que l'exploitant dispose d'une Autorisation d'Exploitation de Cultures Marines (AECM).

Le Domaine Public Maritime n'ayant pas vocation à accueillir des installations permanentes, toute occupation doit être réversible et chaque AOT doit prévoir en annexe une clause de démantèlement à son expiration.

La réalité est tout autre, car dans bien des cas, les cabanes sont construites en parpaing et les installations hydrauliques nécessaires à l'exploitation ne sont pas démontables.

Dans le cas des biens de nos deux ostréicultrices, la cabane de Delphine de CLERC, située sur le Domaine Public Maritime est de structure légère, en bois. Les parcs à huîtres sont exploités en surélévé (les poches d'huîtres sont fixées à des tables en ferraille amovibles).

Les occupations du rivage à des fins d'habitation privative, non liée à une nécessité absolue de service sont strictement interdites. Il en va de même des locations touristiques de type gîtes ruraux.

Les autorisations d'occupation délivrées tiennent compte de la vocation des zones concernées et de celle des espaces terrestres avoisinants, ainsi que des impératifs de préservations des sites et des paysages et des ressources biologiques.

Elles intègrent les bonnes pratiques environnementales (utilisation de matériaux recyclables, chantiers propres...).

Les responsabilités de l'entretien du Domaine Public Maritime sont partagées entre l'État et les communes, néanmoins en cas d'autorisation d'occupation, il revient au concessionnaire d'entretenir le Domaine Public Maritime concédé.



Enfin, l'Expert Foncier rappelle à ses clientes que leurs droits d'occupation sont transférables à un tiers, personne physique ou morale, même en dehors du cadre de la transmission familiale. Le transfert peut être effectué sous réserve d'avoir exploité la concession au moins 10 ans depuis son acquisition, ou au moins 5 ans dans le cas d'une transmission familiale, et que le cédant respecte toujours la dimension minimale de référence (120 points \approx 22 tonnes de production annuelle), sauf en cas de cessation d'activité.

Il doit donc s'appuyer sur ce point pour évaluer les biens. Si l'exploitation était cédée à un tiers, l'ensemble des immobilisations corporelles (cabane, dégorgeoirs, bassins d'affinage...) et incorporelles seraient valorisées. Le principe d'inaliénabilité du Domaine Public Maritime devrait empêcher la transmission à titre onéreux du droit d'occupation. Cependant, divers décrets ont été publiés au fil du temps et ont, petit à petit, autorisé le développement des négociations entre cédants et repreneurs, qui s'apparentent de fait à des transactions « marchandes ».

Il convient donc d'apporter une valeur à cette immobilisation incorporelle que l'Expert Foncier approche en utilisant les méthodes de valorisation par capitalisation des revenus.

En ce qui concerne les droits afférents aux parcs à huîtres, les affaires maritimes qui

répertorient l'ensemble des mutations, « fixent » le prix à l'are exploité, en fonction de l'emplacement du parc dans le bassin de Marennes-Oléron et de sa nature (captage, élevage...).

Dans une étude publiée en 2015 par l'AMURE (Centre de droit et d'économie de la mer) les prix oscillent entre 150 et 700 € l'are, avec une moyenne constatée de 200 €/l'are. Cependant, il existe une forte variabilité de la valeur des concessions dans le temps, car certaines, très recherchées durant une période, peuvent perdre la totalité de leur valeur si une bactérie vient à perturber la croissance des coquillages.

Conclusion

Dans ce cas bien précis, après analyses des textes de loi et du foncier par l'Expert Foncier, Delphine de CLERC et Reine AULEYRON pourront toutes les deux apporter l'ensemble de leurs biens à la future société en EARL. L'Expert Foncier procédera à la valorisation de cette immobilisation par la méthode de capitalisation des revenus. En raison de ses connaissances du terrain et ses compétences éprouvées, l'Expert Foncier est à même de pouvoir valoriser des cas aussi atypiques que la recherche de valeur d'une exploitation ostréicole.

Barbara JANOUÉIX
Christophe CITEAU
Experts Fonciers (33 et 17)



Laurent PUTZ

Responsable du pôle Etudes & Développement territorial CCI Bordeaux Gironde

Responsable d'une équipe de 10 personnes, Laurent PUTZ dirige un « observatoire du commerce » au sein de la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) de Bordeaux Gironde. Ce pôle a pour vocation de proposer aux collectivités des outils d'aide à la décision pour l'implantation ou le développement de projets commerciaux.

Quelles sont vos missions précisément ?

« Au travers de ce pôle « Etudes & Développement territorial », nous accompagnons l'ensemble des collectivités du département de la Gironde dans leur réflexion sur le développement économique de leur territoire, en les mettant en relation avec des développeurs dits économiques (c'est à dire des porteurs de projets) ou des chargés d'études (qui ont pour objet d'analyser et de préconiser la commercialité sur un territoire donné). Notre démarche aborde aussi bien la revitalisation du centre ville, que la programmation commerciale, le développement de zones d'activités ou encore la mobilité. »

Quels types de données pouvez-vous analyser ?

« Sur l'habitat, il s'agit d'étudier tout autant la vacance commerciale que l'habitat indigne, mais aussi la typologie des

Notre mission : oeuvrer au développement commercial de notre territoire

commerces existants et manquants, l'accessibilité, le stationnement, la voirie... Sur la mobilité, cela concerne les différents facteurs liés à la transition écologique, aux déplacements doux, aux attentes des consommateurs ou au bien-être des salariés des commerces. L'objectif est de proposer des solutions palliatives : le développement du télétravail par exemple ou la réduction de l'autosolisme... »

Chacune de vos analyses est-elle suivie de faits ?

« Cela dépend essentiellement de la volonté politique et du budget que la collectivité va pouvoir allouer. La mise en œuvre d'un plan d'actions territorial repose sur le dynamisme des élus locaux à impulser et porter de nouveaux projets en matière de commercialité. »

Faites-vous des actions de promotion de votre territoire ?

« Nous participons chaque année à trois salons internationaux spécifiques à l'immobilier commercial. Nous y rencontrons des enseignes et des investisseurs, recensons des projets et mettons les intéressés en relation avec les collectivités territoriales. Ces trois salons se tiennent à Bordeaux (en février), à Paris* (en juin) et à Cannes* (en novembre). »

La crise du Covid-19 a-t-elle impacté fortement le commerce en Gironde ?

« Il est certain que cette crise sanitaire aura une incidence sur l'activité commerciale en règle générale et, si elle devait se poursuivre, sur de futurs projets. Mais il est trop tôt pour tirer des conclusions hâtives et il faut attendre le début de l'année 2021 pour dresser des chiffres. Si nous avons noté une baisse conséquente de la fréquentation étrangère avec une incidence sur le commerce haut de gamme, et une fragilité des commerces liés au textile (habillement), la saison estivale a plutôt été favorable à notre région au niveau du tourisme et des CHR (cafés hôtels restaurants), notamment sur le littoral et à l'intérieur

des terres. Cela a été plus compliqué à Bordeaux intra-muros car les touristes ont favorisé cette année la campagne plutôt que les grandes villes. »

La crise sanitaire va-t-elle imposer un autre regard sur le développement commercial ?

« Sans nul doute... Le consommateur qui allait jusqu'à présent tous les samedis à l'hypermarché est moins dans cette démarche. Il a préféré durant le confinement le système de drive et la vente en ligne, et il continue de le faire, ce qui a des conséquences immédiates sur le commerce de proximité.

Pourtant certaines villes moyennes pourraient tirer leur épingle du jeu en adoptant de nouvelles actions pour promouvoir l'attractivité commerciale de leurs centres-villes et les déplacements doux, deux sujets d'actualité.. »

Quel lien avez-vous avec les Experts Fonciers ?

« Nous sommes sur une démarche complémentaire. Nous intervenons pour une enseigne par exemple pour définir les avantages et inconvénients d'une zone à implanter et suggérer une programmation commerciale.

Mais l'évaluation reste le métier d'un spécialiste, notamment celui de l'Expert Foncier. »

Interview Laurence ROUAN

*SIEC - Paris - reporté aux 14 & 15 octobre 2020 en raison de la crise sanitaire, MAPIC - Cannes - du 17 au 19 novembre 2020.



Appréciation des facteurs locaux de commercialité

Souvent évoquée par le propriétaire, et plus rarement par le commerçant en fin de bail, ou en fin de période triennale, la modification des facteurs locaux de commercialité s'entend comme le premier motif de déplaçonnement du loyer commercial. Or, loin d'être le seul, elle est certainement la plus délicate à mettre en exergue par l'Expert Foncier.

I - Définition de la commercialité

1) Généralités

Il s'agit principalement des critères environnementaux (voisinage, transports, population, emplacement etc...) qui permettent au commerce concerné, d'exercer son activité et d'attirer le chaland.

Cela signifie que le savoir-faire du commerçant n'est pas pris en considération pour reconnaître une attractivité nouvelle.

Il y a donc lieu de la distinguer de la zone de chalandise.

2) Zone de chalandise

Il s'agit essentiellement d'un terme à connotation géographique. L'article R 145-6 du Code de commerce mentionne, à titre d'exemple, l'importance de la ville, du quartier, ou de la rue, où le commerce est situé.

La zone de chalandise peut également prendre en compte la nature du commerce exploité.

Une boulangerie aura une zone de chalandise plus restreinte géographiquement qu'un concessionnaire automobile de marque Porsche par exemple, dont le rayon sera plus élargi, attirant une autre clientèle plus ciblée, et plus élargie.

II - Identification des facteurs locaux de commercialité

1) Rappel

La modification des facteurs locaux de commercialité est évoquée comme motif de déplaçonnement du loyer selon deux moments lors de l'exécution du bail commercial :

- ✓ en matière de révision triennale (à l'expiration d'une période minimum de trois ans) avec modification matérielle des facteurs locaux de commercialité ayant entraîné une variation de plus ou moins 10 % de la valeur locative,
- ✓ en matière de renouvellement avec modification notable des éléments de détermination de la valeur locative.

2) Modification matérielle

Il appartient au bailleur qui invoque la modification de la commercialité d'en rapporter la preuve. A titre d'exemple, une généralité concernant l'accroissement de la population ou le remplacement d'immeubles vétustes, ne constitue pas une modification des facteurs locaux de commercialité. En fait, un avis théorique de l'Expert Foncier ne suffit pas, il faut un lien entre le critère matériel et le commerce.

a) Évolution de la population

Selon l'appréciation souveraine des juges du fond, l'augmentation de la population peut être un motif de déplaçonnement s'il s'agit d'un commerce de proximité tel qu'une boulangerie ou une boucherie.

b) Constructions nouvelles

Il appartient, là encore, au bailleur de prouver que les constructions nouvelles ont contribué de manière significative à l'augmentation de la population, qui elle-même a contribué à la croissance de l'activité du commerce considéré.

La reconstruction d'un nouveau parc immobilier, qui se substitue au plus ancien, ne peut à lui seul constituer un élément notable.

c) Création de parkings

C'est, là aussi, un élément particulier à mettre en place. En effet, ce seul critère ne suffit pas à soulever un motif de déplaçonnement.

Il appartient au bailleur d'apporter la preuve qu'auparavant le stationnement était difficile, voire inexistant.

Le déplaçonnement, de multiples facteurs

d) Moyens de transport

L'amélioration des moyens de transport peut constituer, à elle seule, une modification de la commercialité dans la mesure où elle apporte un flux supplémentaire de chaland.

La demande de déplaçonnement est, en revanche, rejetée s'il n'est pas démontré que les nouveaux moyens de transport ont généré une clientèle supplémentaire pour le commerce considéré.

3) Critères autres que matériels

À la différence de l'action en révision triennale légale, la demande de déplaçonnement du loyer du bail renouvelé peut s'appuyer sur une modification de la commercialité ne présentant pas un caractère matériel.

a) Tendance de la commercialité

Hormis les transformations physiques d'une rue (piétonisation, élargissement de la chaussée, création de parkings, construction de nouveaux immeubles d'habitation...), certaines rues ou quartiers voient leur commercialité changer, avec l'arrivée de nouveaux commerces, donc d'une nouvelle clientèle.

Nous pouvons prendre à titre d'exemple les quais du canal de l'Ourcq (Paris 19^e), autrefois saupoudrés d'ateliers désaffectés et d'habitats souvent insalubres, qui sont aujourd'hui la cible des lieux prisés par une jeunesse parisienne à fort pouvoir d'achat grâce à l'animation des restaurants, cafés, bars et lieux de spectacles (concerts, théâtres).

b) Implantation d'enseignes

L'arrivée massive d'enseignes dans un quartier peut constituer une cause de déplaçonnement lorsqu'il est avéré qu'elle apporte une clientèle nouvelle. Pour les juges, la preuve doit être apportée que l'arrivée de la clientèle nouvelle profite au commerce considéré. Pour cela, il faut tenir compte de certains indicateurs tels que : l'implantation d'une nouvelle locomotive dans le quartier (exemples : magasin La Fnac qui attirerait cette nouvelle clientèle, l'augmentation de la fréquentation d'une station de métro, ou voire la création d'un nouveau parking).

c) La concurrence

Dans l'analyse économique de la commercialité d'un secteur, la situation de la concurrence constitue un élément essentiel qu'Experts Fonciers et tribunaux prennent de plus en plus souvent en considération.

Cela ne signifie pas que l'implantation d'un nouveau concurrent emporte systématiquement motif de déplaçonnement pour les tribunaux, mais cela peut être un des facteurs que l'Expert Foncier pourra retenir.

d) Tendance actuelle : le chiffre d'affaires

Les juridictions du fond prennent de plus en plus souvent en compte l'évolution du chiffre d'affaires du locataire, au cours du bail, comme élément de recoupement.

La Cour d'Appel de Paris a rappelé que l'évolution du chiffre d'affaires ne peut être examinée que pour confirmer une évolution des facteurs locaux de commercialité et l'influence positive de ceux-ci sur le commerce considéré, mais ne peut pas suppléer l'absence de démonstration de cette évolution notable.



III. Commerce considéré

1) Interprétation du terme

Rappelons qu'au sens de l'article R 145-6 du Code de commerce « *la modification des facteurs locaux de commercialité ne constitue un motif de déplaçonnement que si elle présente un intérêt pour le commerce considéré* ».

Cette notion signifie que la modification avancée des facteurs locaux de commercialité et l'activité du commerce concerné sont dépendants l'un de l'autre.

A titre d'exemple, un commerce peut exercer l'activité de boulangerie, alors même que son bail vise l'activité de pâtisserie et viennoiserie. Selon la jurisprudence, seule l'activité de boulangerie sera retenue.

2) Le type de clientèle

À l'intérieur de la même branche d'activité, tels que le prêt-à-porter ou la restauration, la jurisprudence tient compte de la particularité de la clientèle attachée au fonds de commerce.

A titre d'exemple, l'installation sur les Champs-Élysées de marques connues telles que Virgin, s'adressant à une clientèle jeune et populaire, a été considérée sans intérêt pour les commerces de luxe déjà implantés.

A l'inverse, si une bijouterie d'enseigne « Maty » destinée à une clientèle de moyen standing, s'installe rue de la Paix à Paris, sa clientèle sera considérée sans intérêt pour les autres commerces de bijouterie de luxe implantés également rue de la Paix jusqu'à la Place Vendôme.

Ainsi, leurs arrivées ne donnent pas lieu à un déplaçonnement de loyer pour les commerces voisins, la clientèle n'étant pas la même.

IV. Modifications intervenues hors période

Les modifications intervenues avant la date initiale du bail ne peuvent pas être prises en considération.

Cependant, l'appréciation des facteurs locaux de commercialité pose très souvent un problème de date.

En effet, doit-on prendre en considération la date de la réalisation d'un événement ayant modifié la commercialité d'un secteur, tel que la création d'un parking, ou à compter de ses effets sur le commerce considéré ?

C'est une question que l'on peut se poser.

V. Conclusion

La singularité du commerce considéré oblige l'Expert Foncier à se pencher sur une analyse de terrain pragmatique pour pouvoir répondre au mieux à la question du déplaçonnement du loyer.

Carole LOPES
Expert Foncier (63)





Valorisation des murs et fonds d'un établissement hôtelier

Dans le domaine hôtelier, la mission confiée à l'Expert Foncier peut concerner l'évaluation de l'ensemble de l'entreprise « murs et fonds », lorsque la détention des deux composantes est réunie dans une même structure juridique, ou entre les mains d'une seule personne physique. L'approche de la valeur s'effectue à l'aide de plusieurs méthodes analytiques, statiques, dynamiques ou par comparaison.

I - Méthode analytique classique

L'évaluation est établie en distinguant la partie immobilière et le fonds de commerce.

1) Evaluation des murs

L'immobilier est évalué par détermination préalable d'une valeur locative, via la méthode hôtelière, qui est ensuite capitalisée.

Concrètement, ladite méthode hôtelière consiste en la fixation de la valeur locative dédiée à l'hébergement. Elle se poursuit avec le calcul de la valeur locative

imputable aux locaux annexes (salles de réunion, restaurants, bars, petits-déjeuners) en appliquant un taux d'effort au chiffre d'affaires hors hébergement.

Enfin, à la valeur locative globale, est appliqué un taux de capitalisation qui dépend des conditions du bail et des facteurs locaux de commercialité.

Depuis 2016, une actualisation de cette méthode, vieille d'un demi-siècle, a été initiée.

En effet, même si elle remporte l'adhésion comme outil de valorisation des loyers hôteliers, elle engendre cependant des

débats sur les modalités de sa mise en œuvre du fait de l'évolution du secteur. Restent aux tribunaux à répondre favorablement à cette refonte dont les Experts Fonciers suivent attentivement la mise en œuvre.

2) Evaluation du fonds de commerce

Classiquement, la détermination de la valeur du fonds se fait en adoptant directement les barèmes professionnels en usage basés sur un multiplicateur du chiffres d'affaires TTC.

La méthode hôtelière est donc davantage adaptée à l'évaluation de murs seuls, l'évaluation du fonds de commerce se faisant selon une approche plus fine, par déduction, à partir de l'analyse financière et du Résultat Brut d'Exploitation (RBE) ou de la méthode des flux de trésorerie, ou cash-flows.

II - Méthodes statiques basées sur les performances réalisées

1) Règle du 1000^{ème}

Principe : Revenu Moyen par Chambre (RMC) HT x 1 000 x nombre de chambres

$RMC = \frac{CA \text{ hébergement total HT de la période}}{\text{nombre de chambres effectivement occupées sur la période, hors gratuités concédées}}$

Il s'agit d'une méthode approximative, utile en matière de recoupement, à condition de respecter certains garde-fous. En effet, une application prudente s'impose en cas d'activités annexes puisque ces éléments devront être évalués séparément. Par ailleurs, l'étude doit porter sur un établissement au taux d'occupation stable sur au moins 3 ans.

2) Multiple du RBE

Principe : RBE moyen sur 3 ans (idéalement 5 ans) x multiple de 8 à 12.

Cette méthode permet de déterminer la capacité d'une affaire à générer de la richesse et ainsi à pouvoir rembourser les emprunts.

A cet effet, l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), calculé sur la moyenne des 3 derniers exercices, est majoré des locations immobilières et d'éventuels retraitements de charges (rémunération des dirigeants, des services procurés par la maison mère ou le franchiseur, etc.).

Ce RBE comptable doit ensuite être corrigé des dépenses excessives ou inutiles (salaires trop élevés, dépenses somptuaires, etc.) et des dépenses minorées (absence de rémunération du dirigeant par exemple).

La valeur « murs et fonds » de l'établissement s'obtient par application au RBE d'un coefficient multiplicateur se situant usuellement entre 8 et 12, en fonction de l'emplacement, de la capacité de remplissage et de l'état de l'hôtel.

3) EBITDA

L'EBITDA (Multiple du Earning Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), variante anglo-saxonne de l'EBE, déduit du chiffre d'affaires HT les dotations aux provisions d'exploitation, ce qui explique le recours à des coefficients plus élevés.

Principe : EBITDA moyen sur 3 ans x multiple de 10 à 14.

III - Méthode des flux de trésorerie (discounted cash flow)

Cette méthode dynamique, basée sur le potentiel de l'établissement et les performances prévisionnelles, consiste à déterminer les revenus futurs d'un établissement hôtelier puis de les actualiser pour indiquer la valeur de l'entreprise à une date donnée.

On considère ainsi que l'entreprise vaut ce qu'elle va rapporter et non ce qu'elle possède.

La méthode se déroule en 4 étapes avec l'identification des flux de trésorerie à actualiser, le choix de la période de projection, la détermination du taux d'actualisation et le calcul de la valeur murs et fonds à partir des revenus actualisés ajoutés à la valeur résiduelle de l'immeuble.

IV - Méthode par comparaison

Elle est compliquée à mettre en œuvre en raison de la rareté des mutations disponibles. De plus, le manque de détails sur les transactions recensées ne permet pas toujours de s'assurer que la valeur correspond à la vente des murs associée par ailleurs, ou non, à la vente du fonds. Enfin, l'absence d'indications sur le contexte de la mutation rend aussi la comparaison difficile.

V - Conclusion

En matière d'évaluation « murs et fonds » d'un établissement hôtelier, l'Expert Foncier applique la méthode analytique classique qui demeure incontournable mais gagne à être complétée par celles reposant sur la performance établie ou à venir de l'entreprise, ceci afin d'affiner l'étude de la valeur du fonds de commerce. L'intérêt des autres méthodes réside davantage dans les recoupements qu'elles permettent en fin d'analyse.

L'intervention de l'Expert Foncier, formé à l'application et à l'analyse des différentes méthodes, permet une étude fine et rigoureuse de cette évaluation complexe.

Frédérique DUBOIS
Expert Foncier (64)





Valorisation d'une société commerciale : le cas des négociants en vins

Beaucoup d'entreprises du secteur viticole ont choisi le statut juridique des sociétés commerciales pour exercer leur activité. Cet article se limitera au cas des négociants en vins, acteur majeur du monde viticole, sans aborder le cas des autres activités viticoles, ni des sociétés holding ou cotées.

I - Qu'est-ce qu'un négociant en vins ?

C'est un intermédiaire entre le producteur et les distributeurs.

Il permet au producteur d'assurer des fonctions commerciales auxquelles il ne pourrait accéder sans recourir à de gros investissements à la fois en personnel et financiers.

Mais le terme « négociant en vins » inclut de nombreux types d'entreprises. Depuis celui qui ne fait qu'acheter et revendre à

des distributeurs, sans stocker la moindre bouteille, à celui qui élève les vins et les vend sous sa marque, les profils sont très divers.

II - La nécessité de connaître le contexte de l'évaluation

L'évaluation d'une entreprise commerciale est souvent requise dans deux cas principaux :

- ✓ L'évaluation comptable et/ou successorale,
- ✓ La cession partielle ou totale.

Une analyse préalable est essentielle avant toute évaluation. Elle portera sur les éléments intrinsèques à l'entreprise, mais aussi extérieurs.

Il faudra également être attentif au mode de fonctionnement de l'entreprise.

Ainsi, une entreprise en expansion, au regard des données qui précèdent, bénéficiera d'un surcroît de valeur par rapport à une valeur théorique déterminée par les méthodes explicitées ci-après.

III - Les méthodes à disposition

Il n'existe pas de méthode « miracle » d'évaluation.

Chacune d'entre-elles apporte une vision de l'entreprise plus ou moins pertinente selon sa taille, son activité, sa situation financière, sa rentabilité, ses perspectives d'évolution et le poids de l'équipe et du cédant dans ses performances.

1) Evaluation selon l'approche patrimoniale

Sur la base du bilan comptable le plus récent de l'entreprise, il convient de reprendre tous les postes de l'actif et du passif, de les analyser et d'apporter les corrections nécessaires afin d'avoir une image la plus fiable possible de la réalité économique du bilan. La différence entre l'actif net réévalué et le passif corrigé correspondra à la valeur patrimoniale de l'entreprise.

Les actifs incorporels tels que les marques et la clientèle, qui sont de vraies valeurs pour un négociant en vins sont rarement valorisées au bilan. Dans les évaluations, ils sont le plus souvent regroupés dans une survalueur ou « goodwill » dont les méthodes manquent d'orthodoxie.

L'estimation intégrera également l'ensemble des dettes à court, moyen et long terme exigibles au moment de l'évaluation. Il faudra enfin se poser la question des comptes courants d'associés. Là encore, le contexte de l'évaluation aura un impact sur leur prise en considération.

C'est une méthode simple à appréhender, mais qui est statique et qui n'intègre pas la rentabilité.

Elle est néanmoins très pratiquée et privilégiée par l'administration fiscale.

2) Evaluation par comparaison

C'est certainement la méthode la plus utilisée en expertise immobilière, mais dans le cas d'évaluation d'entreprises, la démarche est complexe. Elle est particulièrement adaptée à des cessions de commerce pour lesquels il existe un barème. Le plus connu, est celui édité par le « Mémento pratique Evaluation » (Éditions Francis Lefebvre).

Elle présente l'avantage d'informer sur le prix de marché à un moment donné.

Comme aucune entreprise n'est identique à une autre sur le plan financier, économique et social, cela peut rendre l'évaluation difficile et nécessiter des corrections.

Elle est rarement utilisée pour les négociants en vins, le nombre de références étant insuffisant et présentant trop de variabilité nécessitant d'importantes corrections.

3) Evaluation selon la rentabilité actuelle

L'approche comparative consiste à apprécier la valeur de la société en considérant ses concurrents et son secteur d'activité.

On peut estimer qu'une entreprise vaut par sa rentabilité, sur la base d'un multiple de ses résultats. Ce multiple dépend de la croissance attendue, du risque et du taux d'intérêt exigé.

Le coefficient multiplicateur dépend du secteur d'activité. Plus il est risqué, plus le multiple est faible.

La difficulté et le savoir-faire de l'Expert Foncier consistent à trouver le coefficient adapté : l'effet de levier pouvant être considérable. Cela suppose d'avoir à sa disposition un « panier d'entreprises comparables » du secteur d'activité à sa disposition.

Une analyse de pointe

C'est une méthode simple rapide et pratique qui peut être utilisée pour l'évaluation d'un négociant en vins sous réserves de disposer de données économiques d'entreprises opérant sur le même segment de marché.

4) Evaluation selon les perspectives d'avenir

La méthode DCF (Discounted Cash-Flow) considère que la valeur de l'entreprise est égale à la somme des flux de trésorerie (cash-flows) prévisionnels des cinq à dix prochaines années.

Ceux-ci sont actualisés avec un taux. A cette valeur s'additionne la revente potentielle en fin de période.

Il faut donc au préalable créer un plan d'affaires visant à estimer la capacité de l'entreprise à dégager des bénéfices.

Ce plan peut être basé sur l'historique de celle-ci projeté dans le futur avec différentes hypothèses de développement plausibles.



Les flux de trésorerie retenus sont généralement l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) duquel on retranche l'impôt, la variation du besoin en fonds de roulement et les investissements (« free cash-flow »).

Le taux d'actualisation est le reflet du niveau de risques.

Ainsi, plus le risque est élevé, plus le taux d'actualisation le sera également

L'Expert Foncier déterminera enfin une valeur terminale. Elle correspond à la valeur de l'actif économique estimée la dernière année du plan d'affaires.

C'est la méthode la plus fiable d'un point de vue économique et financier. Elle est chiffrée et donne l'impression d'être juste parce qu'elle est précise dans son mode de calcul.

Mais il ne faut pas oublier qu'elle est fondée sur des suppositions de flux futurs et un taux d'actualisation aléatoire.

La conjoncture actuelle nous montre bien à quel point il est difficile d'élaborer des stratégies futures.

IV - Mais enfin, quelle est la valeur d'un négociant en vins ?

Il peut exister beaucoup de valeurs selon la ou les méthodes retenues.

L'utilisation couplée de plusieurs méthodes ne permet pas d'obtenir, avec divers coefficients de pondération, un prix moyen, mais plutôt une vision multifacette de l'entreprise.

L'Expert Foncier choisira les valeurs reflétant le mieux le contexte de l'évaluation, le type d'entreprises, ses spécificités et ses performances.

D'une manière générale, la valeur d'une entreprise de petite taille approche le plus souvent celle de son patrimoine.

Lorsque la société atteint une taille importante, la référence à la valeur de productivité ou de rentabilité doit être davantage privilégiée.

Le poids des stocks et de leur financement, l'importance des éléments incorporels dans l'entreprise seront autant de

spécificités que l'Expert Foncier prendra en compte dans la valeur terminale.

Il faudra bien toute la perspicacité et le professionnalisme de l'Expert Foncier pour déterminer la juste valeur.

Bruno LEFORTIER
Expert Foncier (33)





Les valorisations alternatives des locaux commerciaux vides

Les méthodes classiques d'évaluation d'un local commercial sont la méthode par comparaison et la méthode par la rentabilité. Cependant que vaut ce local s'il n'a plus aucun caractère commercial ? Le présent article a pour but d'amorcer une réflexion sur la façon de procéder. C'est dans ce contexte que la technicité et le savoir-faire de l'Expert Foncier trouvent pleinement à s'employer pour répondre aux interrogations des différents opérateurs économiques, du propriétaire à l'éventuel acquéreur.

I - Vacance du local

1) Origines de la vacance

a) Un local peut ne plus être adapté du fait d'un certain nombre d'éléments propres au bien (raisons endogènes)

Il ne correspond tout simplement plus aux besoins actuels : il est par exemple trop petit, mal configuré ou implanté dans une cour intérieure, etc... Sauf à pouvoir être annexé à un local voisin, il

n'est donc plus valorisable en local commercial en tant que tel.

b) Un local peut aussi ne plus être exploité commercialement du fait d'un certain nombre d'éléments extérieurs (raisons exogènes)

La population a fortement baissé, le quartier a été réaménagé, une zone commerciale s'est implantée, etc...

Dans tous les cas, le bien n'est plus valorisable en tant que local commercial.

Il est donc nécessaire d'envisager des scénarios alternatifs de valorisation.

2) Les différentes destinations possibles

Il est tout d'abord nécessaire de procéder à un examen complet du bien et de ses prestations :

- ✓ raccordements aux divers réseaux : eau, électricité, téléphone, fibre,
- ✓ type d'éclairage,
- ✓ structures porteuses...

En fonction de ces éléments et du marché actuel, l'Expert Foncier cherchera quelle nouvelle destination permettra une meilleure valorisation du bien.

La loi définit 5 destinations et 21 sous-destinations possibles (article R. 151-27 du Code de l'Urbanisme, comme les maisons, les appartements, les commerces ou les bureaux).

Dans la plupart des cas, 3 scénarios sont à envisager pour les biens situés dans un immeuble : la transformation en habitation, en bureau ou en parties communes.

II - Renseignements à recueillir

Une fois le choix d'un scénario de valorisation effectué, un certain nombre de renseignements sont à recueillir.

1) L'extrait de matrice cadastrale

C'est l'état de l'existant. Y figurent entre autres, les informations actuellement en possession de l'administration quant à la nature du bien. Toute confusion entre l'utilisation et la nature réelle du bien sera ainsi évitée.

2) Les documents d'urbanisme

L'urbanisme de la commune peut être régi par des documents locaux : un PLU (Plan Local d'Urbanisme), ou une carte communale, sinon par le RNU (Règlement National d'Urbanisme).

L'étude de cette réglementation doit être complétée par celle des Servitudes d'Utilité Publiques (SUP), annexées aux documents d'urbanisme locaux. Dans tous les cas, il est aussi nécessaire de vérifier les éventuels Plans de Prévention des Risques en vigueur (PPRI en particulier).

III - Les autorisations à obtenir

Un changement de destination nécessite de déposer une demande d'autorisation d'urbanisme : c'est-à-dire une déclaration préalable, pour les travaux les plus simples, ou une demande de permis de construire, pour les travaux importants dont ceux affectant les façades.

Un projet avec une surface au sol totale supérieure à 150 m², nécessite l'intervention d'un architecte.

Une 2nde vie à un local vacant

Plus les autorisations sont complexes à obtenir, moins le scénario de valorisation envisagé par l'expert est réaliste.

Pour rappel, le changement de destination d'un local en habitation ne nécessite pas le dépôt d'une demande de changement d'usage, contrairement à la transformation d'un local d'habitation en une autre destination qui nécessite d'accomplir cette formalité supplémentaire.

IV - Les biens en copropriété

Sauf clause contraire, la transformation en habitation d'un lot est possible même si celui-ci est défini comme commerce dans le règlement de copropriété. Il suffit de respecter la destination de l'immeuble et de ne pas porter atteinte aux droits d'un autre copropriétaire. Il est donc nécessaire d'obtenir l'autorisation de la copropriété pour effectuer les travaux projetés et modifier l'affectation du lot.

Cette modification aura diverses conséquences sur la nature du lot, les quotes-parts de propriété des parties communes et la répartition des charges. Le vote devra avoir lieu lors de l'assemblée générale des copropriétaires, suivant des majorités définies par la Loi du 10 juillet 1965.

En cas de clause dans le règlement de copropriété contraire au scénario envisagé, l'opération projetée nécessitera une modification préalable des articles concernés du règlement de copropriété.

Pour mémoire, le coût de rédaction d'une modification simple du règlement de copropriété peut coûter de 1 000 à 1 500 €. Un notaire se chargera ensuite de la publication au fichier immobilier.

Dans le même esprit, si le local est dans un lotissement, il faut se référer au cahier des charges pour s'assurer que la transformation n'est pas interdite.

V - Valorisation du bien

Suite à l'examen de ces différents éléments, l'Expert Foncier aura défini un scénario de valorisation du bien.

Ainsi, le local commercial sera envisagé comme une future habitation ou comme de futurs bureaux.

Une étude de marché pourra alors être réalisée en fonction du produit fini.

La question des travaux sera aussi à traiter avec le plus grand soin et les conséquences fiscales devront être rappelées.

1) L'étude de marché

En fonction du projet de valorisation sélectionné par l'Expert Foncier, la phase proprement dite de calcul de la valeur du bien pourra être effectuée.

Chaque cas est par nature unique et il est difficile d'être exhaustif tant les situations sont variées.

Certains grands principes communs existent cependant et peuvent être utilisés dans la plupart des cas.

La méthode par comparaison et la méthode par la rentabilité seront favorisées par rapport à la nouvelle destination choisie.

Ainsi, si le scénario choisi est la transformation en studio, l'Expert Foncier effectuera son étude par rapport à des studios et non plus par rapport à des locaux commerciaux.

La méthode d'évaluation par la récupération foncière sera préférée lorsque seule l'assiette du local a encore une valeur.

Dans le cas de la transformation du local en parties communes, l'Expert Foncier pourra utiliser soit la méthode par comparaison, la méthode par reconstruction ou la valorisation de la plus-value apportée à l'ensemble.

Dans tous les cas, la question des travaux à effectuer sera à traiter.

2) Le coût des travaux

Dans le cas de la transformation en habitation, les travaux les plus courants sont la création de cuisine et de salle de bains, des mises aux normes électriques, de la plomberie, des installations de chauffage et la reprise des revêtements.

De même, le traitement des façades et des vitrines est un point important. Enfin, le coût de raccordement aux différents réseaux peut être important.

En moyenne, un projet de restructuration d'un local en copropriété est estimé entre 800 et 1 500 €/m² hors travaux sur les structures porteuses.

Dans les plus grandes villes, ce coût est proche de 2 000 €/m². Il ne tient pas compte des frais éventuels d'acquisition de places de stationnement en fonction de la réglementation d'urbanisme en vigueur.

La restructuration de l'espace intérieur du bien étudié pour correspondre à la nouvelle destination peut aboutir

à des pertes importantes de surface valorisable. Il en est de même quant aux ouvertures et à l'éclairage naturel des lieux. Une partie du local ne pourra être transformée qu'en pièces noires (salles de bains, celliers, etc..).

L'examen des normes d'habitabilité, de décence et de construction, devra être effectué en fonction des cas.

La problématique de la dépollution du bien devra être traitée en faisant appel à des spécialistes.

3) La pondération

L'Expert Foncier pourra alors estimer la valeur du bien. Il suffira de multiplier le résultat de son étude de marché par la surface valorisable et ensuite d'en déduire le coût des travaux sur la totalité de la surface. Une pondération sera ensuite appliquée.

En effet, il est nécessaire de tenir compte du coût de gestion du suivi de l'opération, de la durée d'obtention des autorisations et du risque pris, notamment financier.

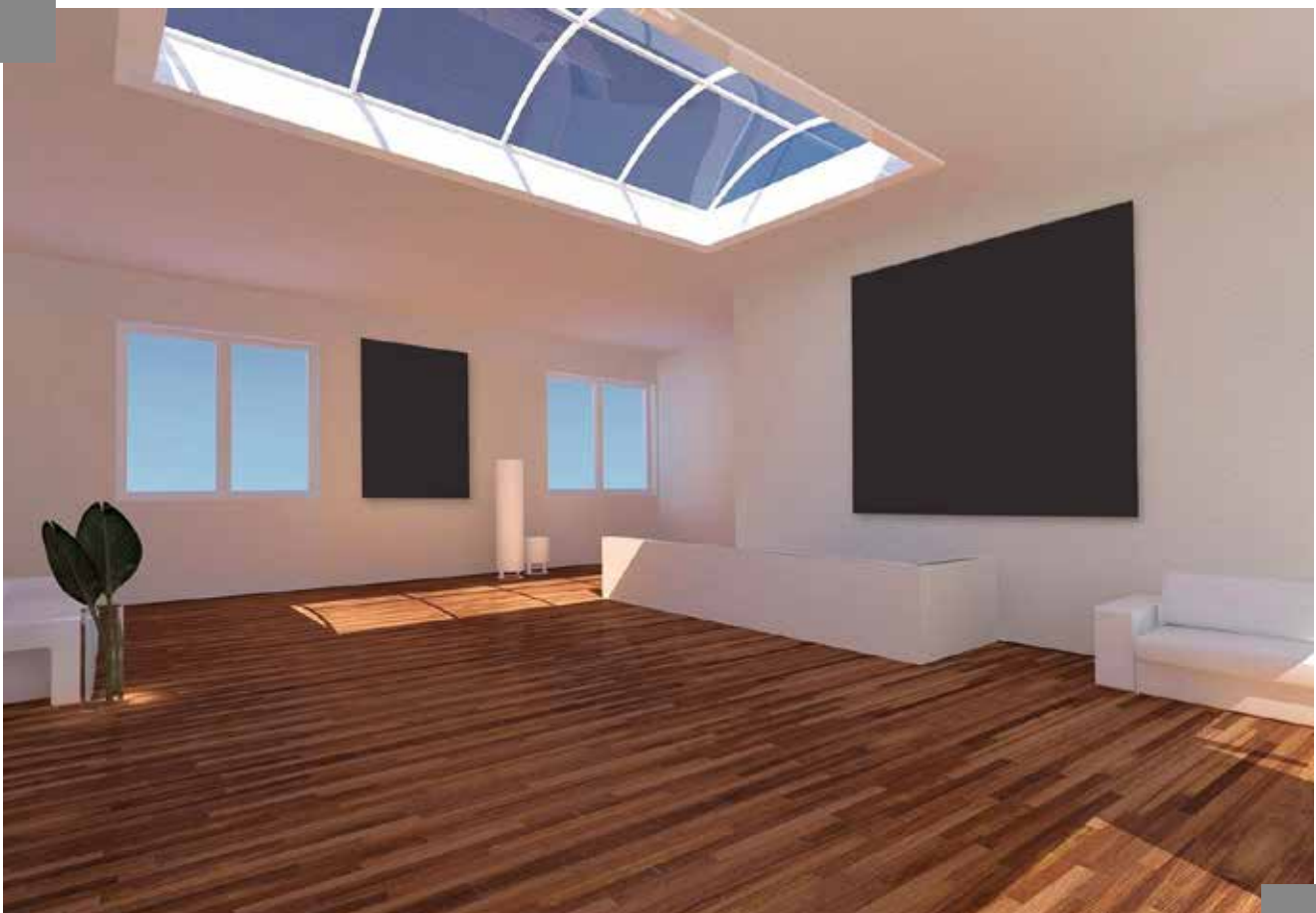
4) Les conséquences fiscales

Il est nécessaire de rappeler que la transformation d'un local commercial aura diverses conséquences en matière fiscale :

- ✓ fin de la contribution économique territoriale (CET) équivalente de l'ancienne taxe professionnelle,
- ✓ assujettissement à la taxe d'habitation,
- ✓ modification de l'impôt foncier du fait de la différence de calcul de la valeur locative fiscale.

En raison de sa qualification et son approche pluridisciplinaire, l'Expert Foncier est un professionnel reconnu qui peut évaluer un local commercial, a fortiori quand des valorisations alternatives doivent être envisagées.

Benjamin GALY
Expert Foncier (33)





Le fonds de commerce a-t-il encore une valeur ?

Avec le développement du e-commerce, la crise des « gilets jaunes » en 2018 et dernièrement la crise du Covid-19, dont les conséquences ne sont pas encore connues à l'heure de la rédaction de cet article, les habitudes de consommation évoluent constamment et les commerçants se réinventent. Le traditionnel fonds de commerce a-t-il encore de la valeur ? L'Expert Foncier est l'interlocuteur adéquat pour appréhender les tenants et les aboutissants de cette question.

I - Données conjoncturelles

1) Une augmentation de la vacance commerciale

L'augmentation du taux de vacance des locaux commerciaux en est l'un des éléments le plus visible et de nombreux indicateurs confirment la difficulté des centres-villes face aux autres formes de commerce (retailparks, centres commerciaux...).

Selon une étude PROCOS (PROmotion du COMmerce Spécialisé), le taux moyen de la vacance en centre-ville est passé de 7,2 % en 2012 à 11,9 % en 2018.

L'évolution des flux en magasin est en baisse constante depuis au moins cinq années consécutives. Heureusement les chiffres d'affaires de ces mêmes magasins ne diminuent pas dans les mêmes proportions du fait de l'amélioration du taux de transformation ou du ticket moyen.

Avec des loyers qui ont dans le même temps progressé, il s'opère d'ailleurs un transfert de la valeur du commerce vers l'immobilier.

2) Une interaction de phénomènes

Le commerce, s'il est essentiel à l'animation des centres-villes, n'est qu'une des composantes de l'attractivité de ceux-ci. Cependant directement lié au marché, c'est-à-dire aux consommateurs, il est un des symptômes de la santé des territoires.

Vacance des locaux et attractivité...

Plusieurs phénomènes sont en cause dans l'évolution des flux en magasin :

- ✓ l'augmentation des achats en ligne (+ 10 à 15 % par an),
- ✓ la croissance plus rapide des surfaces commerciales que de la population (évolution de la concurrence),
- ✓ la modification des modes et parcours de consommation (au profit des grandes enseignes nationales et au détriment du commerçant de proximité).

La vacance commerciale des villes moyennes fait écho à la vacance des logements dont la FNAIM a publié des chiffres inquiétants (« Vacance résidentielle » Janvier 2018). Le taux de vacance dépasse ainsi les 10 % à Tarbes, Béziers, Brive-la-Gaillarde, Roanne, Bourges et

Agen, mais reste inférieur à 6,5 % à Nantes, Bordeaux, Rennes et Paris.

3) Une multiplication des initiatives

Telle est la vocation du programme « Action cœur de ville », lancé par le ministre Jacques MEZARD, en 2017, dont l'objectif est de revitaliser 222 communes grâce à un plan d'investissement de 5 milliards d'euros sur cinq ans.

Une initiative qui a le mérite de réunir autour de la table l'Etat, les collectivités locales, les aménageurs publics et les financeurs publics et privés et qui doit permettre de financer des opérations immobilières ambitieuses, de faciliter l'acquisition de fonciers et donner des coups de pouce fiscaux via des dégrèvements de taxes.

La ville de Strasbourg travaille par exemple sur la réimplantation de médecins dans son hypercentre. De nombreuses villes favorisent les marchés de producteurs ou les halles gourmandes en coeur de ville, afin de réimplanter des activités de proximité qualitatives et différenciantes de celles que l'on peut trouver en périphérie.

La problématique du stationnement est également considérée.

4) Une désaffection pour le fonds ?

Au-delà de l'érosion de la fréquentation des boutiques, nous observons une mutation dans l'exercice du métier de commerçant. Depuis quelques années, les français ont tendance à bouder le modèle de consommation grand format et les centres commerciaux surdimensionnés (cf. [article sur l'évaluation des murs de supermarchés - Le Mag n°11 - septembre 2018](#)) au profit des centres urbains rénovés, et bien souvent piétonnisés, offrant des facilités de stationnement et un cadre plus « chaleureux ».

Ainsi le modèle de standardisation des étalages n'est plus vraiment la règle et les nouveaux entrepreneurs sont plutôt en quête d'originalité ; c'est ainsi que les réseaux de franchises se développent sur des formats toujours plus créatifs. Il en résulte que la réputation historique de certains fonds cède progressivement la place à des concepts plus « branchés ».



Cette évolution est flagrante dans le domaine de la restauration où le restaurant traditionnel peine encore à séduire face aux nouveaux concepts émergents de restauration rapide (sandwicheries sur le pouce, saladeries, bars à pâtes, *fast casual*, *food trucks*, boulangeries avec espace *snacking*,...).

La réputation d'un établissement qui s'est construite bien souvent par le bouche à oreille depuis de longues années se fait concurrencer par des stratégies marketing bien souvent véhiculées par les réseaux sociaux.

Le facteur majeur de développement de ces concepts reste néanmoins la qualité de l'emplacement. Ainsi, dans certains cas, la reprise du droit au bail prend de plus en plus d'intérêt, au détriment de la reprise de la clientèle et des aménagements existants.

Les secteurs d'activité qui sont les plus prisés sont ceux pour lesquels la chaîne de valeur n'est pas 100 % « digitalisable » : la restauration, le loisir avec les salles de sports et finalement la distribution alimentaire avec une prédominance pour le bio.

II - Facteurs de valorisation

1) Composantes

Juridiquement, le fonds de commerce est une « universalité de fait », c'est-à-dire une masse de biens affectés à une exploitation commerciale, dotée d'une certaine permanence et formant une unité économique.

C'est donc un élément patrimonial qui peut être cédé ou faire l'objet d'un nantissement. Il regroupe l'ensemble des biens assemblés et organisés par un commerçant pour attirer et retenir la clientèle.

a) les éléments corporels : agencements, matériels et stocks

Du matériel récent, de qualité et bien entretenu contribue à augmenter la valeur d'un fonds de commerce. Un outil de travail vétuste impliquera des investissements, ce qui impactera à la baisse la valorisation. Les clauses d'accession figurant au bail seront à contrôler.

b) les éléments incorporels : clientèle, droit au bail, nom commercial, enseigne, brevets d'invention, marques, licences, contrats d'exclusivité, etc.

L'importance de chaque élément peut être très variable, la seule composante indispensable est la clientèle.

La clientèle est constituée des personnes qui viennent acheter dans le fonds de commerce, qui ont été en somme fidélisées par le commerçant en raison de son savoir-faire.

Si le commerçant n'a aucun droit propre sur elle, la clientèle est libre, on effleure bien le caractère *intuitu personae* et la dimension subjective de la valeur d'un fonds attachée aux qualités de son gérant.

Elle se différencie de l'achalandage constitué par la clientèle potentielle dont pourra bénéficier un commerçant, notamment par la bonne situation géographique dont bénéficie le local.

Ainsi, en cas de disparition de la clientèle fidélisée, peut subsister alors *a minima* la valeur du droit au bail.

Le nom commercial ou l'enseigne peuvent avoir un intérêt quand ils jouissent d'une bonne réputation, souvent liée à l'ancienneté du commerce mais parfois aussi dans son originalité.

Les contrats de travail des salariés de l'entreprise seront transférés lors de la cession du fonds de commerce, la qualité de l'équipe en place est donc un facteur important pour l'estimation.

Enfin, les marques et brevets pourront donner lieu à une estimation à part, mais ils sont évidemment à examiner de près lorsqu'ils génèrent une singularité, voire une exclusivité pour le commerce considéré.

2) Méthodologie

L'Expert Foncier dispose de plusieurs méthodologies pour appréhender la valeur d'un fonds de commerce.

La méthode comparative est basée sur l'observation des professionnels du secteur et la compilation statistique de transactions pour en déduire des coefficients d'usage

dans les cessions de fonds entre le prix de vente et le chiffre d'affaires (CA).

Le volume d'activité et la performance de l'entreprise ne vont pas forcément de paire, c'est pourquoi le prix d'un fonds de commerce suppose donc de croiser le chiffre d'affaires et la rentabilité financière.

A partir de différents indicateurs financiers, dont notamment l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), l'Expert Foncier réalisera une approche économique en considérant différents facteurs : l'évolution du fonds sur la période de référence (croissance, stabilité, déclin) ; les perspectives de développement, qu'elles soient intrinsèques (surfaces, amplitude horaire, destination) ou extrinsèques (commercialité du site, actualité/obsolescence des produits ou services distribués, situation concurrentielle...) ; ou encore sur la pérennité du résultat (dépendance du fonds au dirigeant, environnement réglementaire).

III - Conclusion

Comme souvent en matière d'estimation, le triptyque « emplacement, emplacement, emplacement » reste de mise. Néanmoins l'évaluation d'un fonds de commerce nécessite à la fois un examen approfondi de la comptabilité, une analyse détaillée de l'offre et de la demande dans le secteur d'activité considéré et enfin de bien cerner l'existence ou non d'une valeur de droit au bail par une analyse de la valeur locative de marché et des conditions du bail... Un vrai savoir-faire dont dispose l'Expert Foncier grâce à ses connaissances transversales.

Nicolas BUSSY
Expert Foncier (33)

Fermage, cultures pérennes : les indemnités de replantation et de complantation



Les plantations pérennes sont parfois réalisées par l'exploitant sur sol d'autrui. La dissociation entre propriété du foncier non-amortissable et outil de travail amortissable résulte souvent d'une stratégie patrimoniale et fiscale. Sans revenir sur le formalisme à respecter par le preneur préalablement aux travaux de plantations, la confusion peut être faite à tort entre plantation nouvelle et replantation.

Des principes d'indemnisation différents

La **plantation nouvelle**, sur sol nu à l'entrée du preneur, relève du régime d'indemnisation pour amélioration, tel qu'il est régi par les articles L411-69 et suivants du Code Rural et de la Pêche Maritime (CRPM), qui sont d'ordre public.

La **replantation**, ou remplacement total d'une plantation existante, de même que la **complantation**, ou remplacement ponctuel de plants morts, relèvent de l'obligation de maintien de la permanence et de la qualité de la chose louée, mis en totalité à la charge du bailleur par l'article 1719 du Code Civil et l'article L415-4 du CRPM.

Les frais exposés dans ce cas par le preneur sont considérés comme des avances (555 - 3^e al. du Code Civil). Toute disposition contraire des baux⁽¹⁾ est réputée non écrite. (L415-12, Cass. 3^e Civ. 24.06.1998)

Remarque : la replantation peut comporter une part d'amélioration, notamment si elle conduit à accroître la valeur vénale du bien. C'est le cas par exemple d'une augmentation de densité au-delà des simples obligations du cahier des charges d'une Appellation d'Origine Protégée (AOP), d'un changement de variété ou d'AOP. Il conviendra de séparer les 2 indemnités correspondantes.

Des bases d'indemnisation spécifiques

Les améliorations s'amortissent et l'indemnité sera plafonnée à la plus-value apportée au bien (L411-71 2^o). Pour l'Expert Foncier, il restera à fixer la durée d'amortissement, en fonction notamment de la durée de production des plants. Cette indemnité peut être provisionnée à tout moment par le bailleur, lui permettant de diminuer la valeur patrimoniale du bien.

Les avances sont les dépenses réelles exposées et justifiées par le preneur, évaluées à la date de leur remboursement. Il conviendra d'actualiser les prix unitaires des fournitures et de la main-d'œuvre. A défaut, l'actualisation pourra être effectuée par application d'un indice d'évolution des placements financiers. Les prises en charge partielles par le bailleur, ainsi que les subventions affectées, viendront en déduction.

Des dérogations départementales

Jusqu'ici tout semble bien cadré. C'est alors qu'intervient, à propos des avances, l'article L415-8 du CRPM, qui permet, seulement à la Commission Consultative des Baux Ruraux (CCBR) de chaque département, de déroger au régime de l'obligation du bailleur pour les replantations et complantations.

A défaut de disposition dérogatoire explicite pour chacun de ces deux cas de figure, le bailleur conserve la charge intégrale de ces dépenses.

(Arrêt Marne et Champagne 2001 pour les complantations : Cass. 3^e Civ., 14.05.2003 ; arrêt du 28.09.2011 pour les replantations : Cass. 3^e Civ.)

Les départements qui ont utilisé cette possibilité ont généralement instauré un amortissement des avances du preneur, calqué sur les plantations nouvelles. Pour les complantations, l'amortissement n'est souvent plus pratiqué au-delà de la vie normale de la plantation d'origine. Certains départements ont même ouvert la dérogation à « tout autre mode de répartition » des dépenses entre bailleur et preneur.

Attention : De nombreux départements ont des textes incomplets. En l'absence de règle écrite pour une situation rencontrée, c'est l'obligation du bailleur qui reste en vigueur.

Effet non-rétroactif et différé

Bien entendu, la possibilité dérogatoire de mettre à la charge du preneur tout ou partie de ces dépenses n'est pas rétroactive. Seules les règles en vigueur au début du bail en cours sont applicables. Aussi, quand un arrêté préfectoral entérine pour la première fois ce type de dérogation, elle ne prend effet pour les baux en cours qu'à leur renouvellement :

- ✓ soit tout ou partie du contenu de la dérogation figurait dans le bail,
 - ✓ soit le bail n'en faisait pas état ou se référait au contrat-type antérieur,
- et ce n'est qu'à l'occasion du renouvellement, qui est un nouveau bail, que la disposition entre alors en vigueur.

L'Expert Foncier s'attachera donc à consulter les contrats-types du département concerné par le bail pour valider ou non, selon l'antériorité et la portée des dérogations, les modes de répartition des dépenses de replantations et de complantations entre bailleur et preneur, ainsi que de leur remboursement ou amortissement.

Enfin, la participation d'Experts Fonciers aux séances des Commissions Consultative des Baux Ruraux est tout à fait possible, voire souhaitable, pour améliorer ce type de dispositions.

Daniel DUPERRET
Expert Foncier (33)

⁽¹⁾ A ce propos, la mise à charge du preneur de certaines dépenses n'exclut pas in fine qu'il en demande le remboursement dans l'IPS (indemnité au preneur sortant).

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

Dispositif DENORMANDIE ancien : les nouveautés à compter de 2020



Le dispositif DENORMANDIE ancien permet au propriétaire d'un logement acquis entre le 1^{er} janvier 2019 et le 31 décembre 2022 d'obtenir une réduction d'impôt sur le revenu. Celle-ci est fonction du montant des travaux éligibles réalisés et du prix d'achat du bien.

I - Conditions à réunir

La mise en location après travaux de l'immeuble est obligatoire et sa durée conditionne le taux de réduction. Celui-ci est de 12, 18 et 21 % pour des durées de location de 6, 9 et 12 ans. Les loyers pratiqués sont soumis à des plafonds permettant l'accès au logement par des ménages modestes.

A noter que les critères d'établissement de la valeur locative sont les mêmes que ceux du dispositif PINEL neuf et définis par secteurs géographiques.

Enfin, pour être éligible, l'investissement doit avoir été réalisé dans une ville déterminée, où le besoin en logement est avéré.

II - Nouveautés de la Loi de finances pour 2020

Prorogeant le dispositif jusqu'au 31 décembre 2022, la Loi de finances pour 2020 l'a également étendu à 222 villes labellisées « Cœur de Ville ».

L'autre nouveauté concerne la nature des travaux, qui ne sont plus ceux de rénovation mais d'amélioration.

III - Travaux éligibles et précision de la réponse ministérielle du 31 mars 2020

Plus précisément, sont éligibles les travaux d'amélioration ayant pour objet la création de surfaces habitables nouvelles ou de surfaces annexes, la modernisation, l'assainissement ou l'aménagement des surfaces habitables ou des surfaces annexes ainsi que les travaux destinés à réaliser des économies d'énergie pour l'ensemble de ces surfaces.

Sont exclus les travaux portant sur des locaux d'agrément.

Il est à retenir de la réponse ministérielle du 31 mars 2020 (*Rép. min. n° 22077 : JOAN Q, 31 mars 2020, p. 2503*) que les travaux de démolition intégrale suivis d'une reconstruction, non assimilés à des travaux d'amélioration, ne sont pas éligibles.

Enfin les travaux de transformation de locaux non affectés à l'habitation en logement donnent lieu à la réduction d'impôt.

Simon AUDOIRE
Evaluateur Agréé (Québec)

FORMATION

Planning 2^e semestre 2020

La Confédération des Experts Fonciers propose pour le 2^e semestre 2020, à ses membres, titulaires et stagiaires, un programme varié et riche de modules de formation. Ce dernier serait réadapté en cas d'évolution de la crise sanitaire liée au Covid-19.

Formation continue

- ✓ 10 septembre
Initiation à la médiation
Nevers (58)
- ✓ 29 septembre
Les contrats de forage
Toulouse (31)
- ✓ 13 octobre
Successions, libéralités et leur remise en question
Paris - audito AG2R (75)
- ✓ 28 & 29 octobre
Les bases de la comptabilité agricole volet 1
Paris - CEF (75)
- ✓ 12 novembre
Les bases du droit de l'eau - application à l'expertise
Lyon (69)
- ✓ 23 & 24 novembre
Les bases de la gestion d'entreprise volet 2
Paris - CEF (75)
- ✓ 2 décembre
Avantages et risques liés aux outils informatiques de l'Expert Foncier
Paris - audito AG2R (75)
- ✓ 14 & 15 décembre
Evaluation des entreprises agricoles volet 3
Paris - CEF (75)

Formation initiale

- ✓ 2, 3, 4 novembre
Environnement, forêt, plantations
Bordeaux (33)

Ces formations sont ouvertes sous réserve de places disponibles.
Pour toute information,
contacter : cef@experts-fonciers.com

AGRICOLE

2020 : l'année des records de température

Nous arrivons en fin de campagne 2019-2020 avec en mémoire, à nouveau cette année, quelques caprices climatiques. La fréquence de ces événements semble croître car il est rare à présent de ne pas connaître ces extrêmes (températures et ou pluviométrie) au cours de la campagne.

Le deuxième semestre 2019 restera marqué par des pluies relativement importantes à partir de la mi-octobre jusqu'à la fin d'année. Cela a compliqué les implantations des cultures d'automne qui ont parfois été reportées (on note par exemple une hausse de 12 % des semis en orge de printemps).

D'un point de vue agronomique, cela a malmené les densités de ces cultures avec des difficultés d'enracinement, et entraîné un compactage des sols que le gel, absent cet hiver dans la majorité des régions, n'a pas permis de rattraper.

Il a fallu attendre la fin de ces cumuls de pluie en mars pour envisager les interventions pour les semis de printemps, à l'exception de quelques fenêtres météo de fin janvier. Les conditions étaient bonnes malgré des sols refermés et dur à travailler. C'est ensuite que la sécheresse est venue pénaliser ces cultures de printemps. On a noté jusqu'à plus de 40 jours sans pluies dans l'Est. Ce déficit pluviométrique a entraîné une accélération du cycle des cultures mais également une baisse de potentiel de rendement.

Ce printemps a d'autre part atteint des records de température qui duraient depuis juin 2019. C'est ainsi qu'en juin, on constatait 12 mois consécutifs plus chauds que la normale. Les ravageurs ont profité de cette chaleur et ont impacté de nombreuses cultures (ex : pucerons sur protéagineux, lin, betteraves, tournesols...).

Sur les céréales d'hiver, ce sont de nombreux épis virosés qui ont pu être observés avant les récoltes et malgré le retour de pluies favorables pour le remplissage.

Les dates des récoltes se trouvent être en avance de 8 à 15 jours suite au mûrissement accéléré notamment sur les céréales d'hiver. C'est au détriment du potentiel de rendement des cultures qui, encore une fois, sont très hétérogènes. En effet, les situations varient fortement suivant la pression des ravageurs (ex : colza), des viroses (ex : céréales d'hiver) et les stress climatiques subis selon les régions.

Dans ce contexte, les rendements de la campagne 2020 ne seront pas les meilleurs, ce qui influera fortement sur les revenus à venir des exploitants agricoles. La sinistralité va donc être importante dans les prochains mois pour les compagnies d'assurances et ces dernières apprécieront sans nul doute le professionnalisme et la réactivité des Experts Fonciers.

Antoine BLESU
Expert Foncier (41)



PROFESSION

Le CEF se dote de nouveaux outils

Lancé en fin d'année 2019, le projet de renouvellement des outils informatiques de la Confédération des Experts Fonciers (CEF) est toujours en cours de développement. L'objectif étant qu'ils soient opérationnels pour la fin de l'année 2020.

Le service aux adhérents, une priorité !

Nos adhérents ont de moins en moins de temps à consacrer aux tâches administratives, ce qui est bon signe pour la profession. Le paiement en ligne des cotisations, les inscriptions aux formations, la gestion des attestations seront dématérialisés et simplifiés. Cela permettra également aux salariés de notre syndicat de se recentrer, entre autres, sur des opérations de développement de services et l'accompagnement des présidents de commission.

Le site internet en version Extranet sera refondu pour devenir une vitrine encore plus éclairée de la profession. En version Intranet, le forum sera rénové et la recherche de documents techniques plus pertinente. Les commissions pourront travailler sur des espaces collaboratifs dédiés. Le travail des Présidents de régions et des membres de commissions sera facilité par un accès simplifié à de nombreux supports et comptes-rendus.

La formation, faire profiter le plus grand nombre !

En automatisant de nombreuses tâches inhérentes à l'organisation des formations, la CEF souhaite élargir son champ d'actions et s'ouvrir vers l'extérieur. Ainsi, un programme de formations plus riche sera proposé aux adhérents, mais pas seulement puisque certaines de ces formations pourront également être ouvertes à nos partenaires et à d'autres professionnels intéressés.

Préparer l'avenir...

Tout au long de la modernisation de ses outils, la CEF veillera à permettre le rattachement de divers autres outils numériques ou applications à son site Internet, souhaitant là aussi faciliter le travail de l'Expert Foncier, pour qu'il puisse se concentrer sur les tâches les plus ardues de ses missions avec idéalement pour objectif le zéro papier.

Nicolas DORET
Expert Foncier (28)

LE MONDE CHANGE. L'EXPERT FONCIER S'ADAPTE !

