



Préemption commerciale en 3 questions

Fiche de synthèse
Septembre 2015

LA PREEMPTION COMMERCIALE EN 3 QUESTIONS

Pourquoi ?

Le maintien d'un commerce de proximité participe pleinement de l'animation de nos villes. Des centres-villes dont les commerces peinent à survivre, voire disparaissent, et c'est tout un pan de l'économie qui est atteint. Face à des situations de plus en plus préoccupantes et alerté par l'ensemble des acteurs locaux concernés, le législateur a voulu créer de nouveaux outils visant à enrayer ce phénomène.

La loi du 2 août 2005 en faveur des PME modifiée par différentes lois successives dont la dernière ne remonte qu'au 18 juin 2014 (loi Artisanat, Commerce et TPE dite ACTPE avec deux décrets d'application des 3 et 24 juillet 2015), a ouvert la possibilité aux communes d'exercer un droit de préemption spécifique lors de la cession de fonds artisanaux, de fonds de commerce, de baux commerciaux ou de certains terrains à vocation commerciale.

Le mécanisme est le suivant : le titulaire du droit de préemption se substitue à un acquéreur pressenti, devient propriétaire du fonds ou titulaire du bail et dispose alors d'un délai pour le rétrocéder à un repreneur commerçant ou artisan.

Par qui ?

Avant la loi ACTPE, seule la commune pouvait exercer la préemption commerciale. Mais la complexité juridique et le coût budgétaire étaient tels que les communes rencontraient des difficultés pour assumer cette mission et recouraient peu à ce dispositif.

C'est pourquoi, le législateur leur a conféré la faculté de déléguer ce droit, totalement ou partiellement, à un établissement public de coopération intercommunale (EPCI), si celui-ci en est d'accord. De plus, la commune ou l'EPCI peut le déléguer à un établissement public y ayant vocation (par exemple, foncier, d'aménagement...), à un concessionnaire d'une opération d'aménagement, à une société d'économie mixte, à une société publique locale ou au titulaire d'un contrat de revitalisation artisanale et commerciale.

Comment ?

1) Comment déterminer un périmètre de préemption commerciale pertinent ?

La définition préalable, par délibération motivée, d'un périmètre géographique sur lequel s'exercera la préemption commerciale est la condition *sine qua non* de la mise en œuvre de ce droit. Le projet de délibération doit être accompagné d'un plan précis et d'un rapport analysant la situation du commerce et de l'artisanat de proximité et les menaces pesant sur la diversité commerciale et artisanale. Ce projet est soumis à l'avis des CCI et des Chambres de métiers et de l'artisanat (CMA). La délibération l'adoptant fait ensuite l'objet de mesures de publicité qui le rendent opposables.

Attention. En pratique, il est préférable que les périmètres soient ciblés sur les parties du territoire dont les enjeux en termes de commercialité sont les plus prégnants. Une analyse approfondie du tissu commercial local est donc nécessaire, identifiant notamment les typologies existantes et manquantes, les pôles et linéaires commerciaux, l'évolution de l'environnement commercial face aux besoins de la population (croissance ou décroissance démographique, programmes de logements envisagés, secteurs touristiques, quartiers prioritaires de politique de la ville, taux de vacances, friches éventuelles...).

2) Que peut-on préempter ?

La préemption commerciale peut d'exercer sur les aliénations à titre onéreux des fonds artisanaux, des fonds de commerce, des baux commerciaux ou des terrains portant ou destinés à porter des commerces ou des ensembles commerciaux d'une surface de vente comprise entre 300 et 1000 m². La loi exclut expressément les aliénations intervenues au titre de la réglementation des entreprises en difficulté, à une exception près (cessions de gré à gré autorisées par le juge-commissaire)

Attention. La référence légale à une aliénation à titre onéreux est déterminante. Elle exclut la création d'un fonds de commerce, la résiliation d'un bail suivie de la conclusion d'un nouveau, ou encore, la vente du fonds sous forme de cessions de parts sociales.

3) Quelles sont les phases du processus de préemption ?

- *La déclaration préalable*

Avant toute aliénation et à peine de nullité d'une vente ultérieure, le cédant doit déposer (y compris en ligne) une déclaration préalable auprès du maire de la commune de situation. La loi ACTPE impose l'obligation de préciser dans la déclaration préalable l'activité de l'acquéreur pressenti ; de même, sont mentionnés le nombre de salariés du cédant et la nature de leur contrat de travail. Le bail est joint et le chiffre d'affaires est précisé si la cession porte sur un fonds ou un bail.

- *La réaction du titulaire du droit de préemption*

A compter de la réception de la déclaration, il dispose d'un délai de deux mois pour notifier au cédant :

- soit sa décision d'acquiescer aux prix et conditions de la déclaration, l'accord entre les parties est alors parfait et l'acte de vente peut être passé ;
- soit son offre d'acquiescer aux prix et conditions fixés par le juge de l'expropriation qu'il saisit ;
- soit sa décision de renoncer à préempter, sachant que son silence pendant le délai de réponse vaut renonciation.

La décision de préempter doit être motivée. Après accord amiable ou fixation judiciaire du prix, l'acte constatant la cession est passé dans un délai de droit mois et le prix est acquitté concomitamment.

- *La rétrocession à un repreneur commerçant ou artisan dans un délai de 2 ans*

Un délai de 2 ans est ouvert au titulaire du droit de préemption pour trouver un repreneur et lui rétrocéder le bien selon un cahier des charges. Un appel à candidatures est organisé.

Attention. L'acte de rétrocession suppose l'accord préalable du bailleur qui doit toutefois faire valider son éventuelle opposition par le juge statuant en référé. Le bailleur a ainsi une capacité de blocage en fin de procédure, d'où la nécessité absolue de l'informer au fur et à mesure du processus de préemption et de rétrocession.

- *L'exploitation pendant la période de recherche d'un repreneur*

Pour que le commerce garde sa valeur, il doit continuer à être exploité, d'autant que le titulaire du droit de préemption devra s'acquitter à l'égard du bailleur de l'ensemble des obligations contenues dans le bail ainsi que des loyers et satisfaire aux obligations à l'égard des salariés

La loi du 22 mars 2012 a autorisé le recours à la location-gérance pendant cette période et la loi ACTPE précise que dans ce cas le délai de rétrocession est prolongé de 2 à 3 ans pour permettre à la collectivité de continuer à bénéficier de ce dispositif tant qu'elle n'a pas trouvé de repreneur.

Conclusion

Vers d'autres outils plus consensuels : le contrat de revitalisation artisanale et commerciale

La loi ACTPE introduit, à titre expérimental sur cinq ans, un nouveau dispositif en faveur du commerce de proximité : le contrat de revitalisation artisanale et commerciale mis en œuvre par l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics. Son objet est de favoriser la diversité, le développement et la modernisation des activités dans des périmètres marqués soit par une disparition progressive des activités commerciales, soit par un développement de la mono-activité au détriment des commerces et des services de proximité, soit par une dégradation de l'offre commerciale.

L'élaboration du projet de contrat est soumise à concertation publique et y sont associées les CCI territoriales et les CMA, le président de l'EPCI ou du syndicat mixte chargé du SCOT.

L'avantage est qu'un opérateur peut être chargé d'acquérir les biens nécessaires à la mise en œuvre du contrat, y compris, par voie d'expropriation ou de préemption. Cet opérateur procède aux ventes, locations ou concessions de biens inclus dans le périmètre ; il assure les études et travaux nécessaires.

Un décret du 3 juillet 2015 fixe la procédure de choix de l'opérateur.

Contact :

Dominique Moreno, secrétaire générale de la commission du commerce de la CCI Paris Ile-de-France,
dmoreno@cci-paris-idf.fr

www.cci-paris-idf.fr/etudes