

**Le nudge**Entre carotte et bâton,  
une autre manière de présenter les choses **LIRE P. 37****Buzz**  
**Cocktail subtil**Le tryptique médias payants,  
privés et publics **LIRE P. 42****Le modèle Huffington Post**  
**Les experts**  
Le journalisme contributif  
gratuit **LIRE P. 43****Le pouvoir selon moi***"C'est en gardant le silence alors qu'ils  
devraient protester, que les hommes  
deviennent des lâches."*Abraham Lincoln cité par Arnaud Montebourg  
à propos de l'affaire Guérini à Marseille**Brèches****Génération Petit Poucet p.8**  
PAR PAUL-HENRI MOINET**Sarkozy, chiraquien  
sur le retour**Le come-back de Juppé signe l'échec  
et la fin de la "rupture" prônée par le  
Président p.6

PAR SYLVIE PIERRE-BROSSOLLETTE

**PS : de la "culture de  
l'excuse" au réalisme p.34**

PAR XAVIER RAUFER

**Mondialisation  
Les Chinois ne se sentent  
pas heureux p.10**

PAR PHILIPPE BARRET

**La Libye n'est ni l'Egypte  
ni la Tunisie p.34**

PAR PASCAL LOROT

**Le modèle turc****Une version islamique  
de la démocratie  
chrétienne p.8**

PAR JACQUES SECONDI

**DOSSIER****ART DE VIVRE & PATRIMOINE****Immobilier****Premium**Les résidences de tourisme haut  
de gamme p.15**SERVICES GENERAUX****Immobilier de bureau****Les sources  
de contentieux**

Baux commerciaux et professionnels p.21

**ART DE VIVRE & GÉOLOGIE****Marketing****Hygiène et Bacchus**

Le succès des vins light p.35

**PREVOYANCE****Épargne retraite****La carte du collectif**

Plans d'épargne retraite collectifs p.29

**Chiffres révélateurs****Frugalité chinoise**Les Chinois, qui doivent assumer par eux-  
mêmes leurs risques sociaux - santé,  
retraite -, consacrent 25 % de leur revenu  
disponible à l'épargne et 37 % de leur PIB  
à la consommation. A titre de comparai-  
son, la consommation des ménages occi-  
dentaux en % du PIB est la suivante:  
Américains 71 %, Mexicains 72 %,  
Britanniques 67 %, Français 58 % et  
Allemands 54 %.

(Source : McKinsey Global Institute.)

**Le péril jaune**

De la fascination angélique à la défiance raisonnée



La puissance dominante organise toujours le monde à sa main.

**Entre les lignes****Chocs en stock**Marine Le Pen secoue la marmite. Le pétrole et la crise financière ébranlent  
les espoirs de stabilité

Par Henry Laurent

Elysée, Matignon, UMP, Solferino,  
le microcosme est évidemment  
toujours sous le choc d'un sondage  
qui éclaire l'ascension du FN et ré-  
vèle l'humeur massacrante des  
Français. L'inquiétude sociale,  
dans l'Hexagone, est une constan-  
te. Episodique et silencieuse, la  
colère prend racine. Alors que l'é-  
conomie s'assombrit derechef, Ni-  
colas Sarkozy n'a jamais paru plus  
égare et la gauche moins sûre d'é-  
chapper à un autre martyrési-dential en 2012. L'espérance étant  
une seconde nature, les centristes  
croient au moins en leur étoile  
quand le trublion Mélenchon se  
rève en Chevènement dont il tutoie  
- en intentions - les dévasteurs  
7 % de 2002. Quant à la politique  
au féminin, elle est dominée de la  
tête et des épaules par une Marine  
Le Pen dont Sarkozy jurait de si-  
phonner les électeurs et qui ratisse  
large à droite; presque 40 % de  
sympathisants de l'UMP pour luifaire confiance ! A quatorze mois  
du but, rien ne va plus pour l'esta-  
blishment où nul ne se risque à  
faire le coup du mépris au vu d'un  
sondage déplaisant qui n'a rien de  
l'écume des jours. Sonnés, les  
conseillers du Prince et les petites  
mains socialistes donnent le  
change sur le thème "il y a du temps  
pour redresser la barre". Comment ?  
Si le sondage Louis Harris devait  
réduire l'éparpillement des candi-  
datures à droite... **LIRE P.8**

Par Jean-Michel Lamy

**A voix haute**

ARNAUD MONTEBOURG, député PS de Saône-et-Loire

**"Une candidature de reprise en main  
de notre destin économique"**Il a des solutions pour régler la question de la dette en France, augmenter  
les salaires en Europe, et réorienter les pays émergents vers la demande  
intérieureIl n'a rien d'un anticapitaliste primaire, le candidat Mon-  
tebourg à la primaire socialiste. Il préfère l'intelligence  
du réel à la doctrine. Et il le prouve en reconnaissant  
"qu'aujourd'hui c'est la crise de 1929 vécue une deuxième  
fois". Nul ne s'étonnera de retrouver un souffle keyné-  
sien, version XXI<sup>e</sup> siècle, dans les objectifs qu'il assigne  
à l'économie réelle face à un système bancaire à mettre  
sous tutelle. A sa main, le candidat dispose du brûlot de  
Jean-Pierre Chevènement, *La France est-elle finie ?*  
Comme pour mieux exorciser la malédiction. Que faut-  
il ? Du civisme, un peu de tolérance à l'inflation, un"grand emprunt" chaque année. Le contraire dans son  
esprit du laxisme spéculatif. Oui, Arnaud Montebourg a  
beaucoup d'idées, et il rêve un peu.*"Je suis un anti-doctrinaire en économie. Parce que je  
pense que les doctrines se sont toujours révélées fausses,  
ou alors elles ont connu des graves difficultés face au réel  
et à la réalité. Je suis plutôt un pragmatique qui em-  
prunte à plusieurs traditions en économie. Par exemple,  
si le keynésianisme ou, pour ne pas employer le mot, si  
Keynes est évidemment aujourd'hui le meilleur ana-  
lyste"...* **LIRE P.12****Marine Le Pen en tête des sondages****La nouvelle  
donne**Le plus préoccupant,  
c'est ce que cela révèle à gauche

Par Michèle Cotta

Certes, on le répète assez depuis plusieurs  
jours, un sondage n'est qu'un sondage,  
la photographie d'un instant, le signe d'une  
tendance. Il n'en demeure pas moins que  
le récent sondage qui place Marine Le Pen à  
la première place dans le combat présiden-  
tiel a de quoi faire couler beaucoup d'encre.  
Ainsi, dans tous les cas de figure, et quel que  
soit le candidat de gauche qui lui serait op-  
posé... **LIRE P.6****L'affaire Guérini à Marseille****La justice  
suit son cours**Contre toute attente,  
les clés d'une justice efficiente

Par Franck Bouaziz

Le fonctionnement normal de la justice  
s'invite parfois là où on ne l'attend pas. A  
Marseille, maintes fois décriée pour cause  
de collusion entre élus et banditisme or-  
ganisé, les dossiers sensibles se suivent, ne  
se ressemblent pas mais surtout, sont in-  
struits sans accident judiciaire. Tandis que  
ces derniers mois, à Paris, la chancellerie  
a dû gérer, tant bien que mal, le fiasco ju-  
diciaire de l'affaire Woerth/ Bettencourt  
en transférant l'instruction au tribunal de  
Bordeaux. Quant au dossier Clearstream,  
il a été pollué par un mélange... **LIRE P.10**



- Bail commercial plutôt que professionnel ?
- Les litiges les plus courants
- Les variables temps et coût
- La question de la sous-location

Baux commerciaux et professionnels

## Les sources de contentieux

Chaque question a son importance

### Bail commercial, bail professionnel, sous-location.

Selon la qualification du bail - professionnel ou commercial -, le statut protecteur du locataire évolue. Ce statut s'applique aux baux des locaux dans lesquels est exploité un fonds appartenant à tout professionnel inscrit au registre du commerce ou immatriculé au répertoire des métiers. Au locataire donc de sélectionner le type de bail le plus avantageux pour lui, afin de se prémunir de litiges potentiels. Renouvellement du bail, évolution du loyer, transfert des charges ou sous-location sont autant de sources de contentieux possibles entre bailleur et preneur. D'où la nécessité pour le locataire de s'informer et de prendre des précautions en amont de la conclusion d'un bail.

Par Marion Roucheux

Les locaux professionnels sont régis par deux formes de bail. "Et c'est de leur qualification, bail professionnel ou bail commercial, que dépend généralement le type de contentieux auxquels les locataires peuvent être confrontés", indique Véronique Menasce-Chiche, avocate à la cour spécialisée en droit des affaires. Ainsi, le bail professionnel couvre les locaux dans lesquels s'exerce une profession qui n'est ni agricole, ni industrielle, ni artisanale. Pour résumer, il concerne uniquement les professions libérales. Le bail professionnel repose sur un seul article d'ordre public, l'article 57-A de 1986 qui stipule que ce type de bail est d'une durée minimale de six ans et que le locataire a la possibilité à tout moment de notifier au bailleur son souhait de quitter les locaux avec un préavis de six mois. "Cela offre une souplesse non négligeable au locataire, ce qui est le vrai avantage de ce type de bail", commente Jérôme Martin, avocat associé du Cabinet Martin et Associés, spécialisé en droit immobilier et baux commerciaux. Reste que le bail professionnel est souvent contracté car le bailleur ne laisse pas de choix au locataire : l'intérêt du bailleur est en effet souvent de récupérer ses locaux tous les six ans plutôt que de les voir immobilisés longtemps. Quant au bail commercial, il touche la quasi-tota-

lité des autres professions, majoritairement pour des locaux qui abritent des bureaux. "Le bail commercial est consenti à un commerçant, artisan ou à une société commerciale qui va de la société qui exploite une boulangerie aux plus grandes sociétés françaises. Ainsi tous les bureaux de la Défense sont par exemple soumis à des baux commerciaux", explique Vincent Canu, avocat au barreau de

modèle 3-6-9 ans, les partis sont tenus de manière plus équilibrée", ajoute Vincent Canu. Il explique par ailleurs que ce statut n'est pas d'ordre public, et qu'il est donc impossible de renoncer à la résiliation triennale pour les partis. Autre caractéristique du bail commercial : le droit au renouvellement. "A la fin du bail de 9 ans, le locataire a le droit au renouvellement", rappelle Jérôme

*"C'est de leur qualification, bail professionnel ou bail commercial, que dépend généralement le type de contentieux"*

Paris, spécialisé dans le droit immobilier. Pour bénéficier de ce type de bail, il suffit d'être inscrit au registre de commerce et des sociétés. Ce statut s'applique ainsi à de très nombreux locaux et établit avec des règles très strictes. "Le statut des baux commerciaux est plus contraignant pour le bailleur que celui des baux professionnels, poursuit Vincent Canu. La durée légale est fixée à neuf ans, avec une faculté de résiliation triennale offerte au preneur." Dans ce cadre, l'avantage pour le bailleur est qu'il est engagé pour une période minimale de trois ans. Cette question de durée est la différence essentielle entre les deux types de baux. "Avec ce

Martin. Si le bailleur lui refuse ce droit, il doit alors payer à son locataire une indemnité d'éviction, qui équivaut souvent à la valeur du fonds de commerce.

### Bail commercial plutôt que professionnel ?

Ce bail commercial assure un statut beaucoup plus protecteur pour le locataire que le bail professionnel. "Pour contourner les inconvénients des baux professionnels, les bailleurs et locataires peuvent convenir de soumettre leurs relations contractuelles au régime des baux commerciaux", avance Raynaud de Lage, avocat à la cour et spécialiste

en droit immobilier. En effet, depuis la loi de modernisation de l'économie (LME) de 2008, il est prévu dans les textes L.145 du code de commerce et l'article 57 A de 1986, que le locataire peut signer un bail commercial même s'il n'exploite pas un fonds de commerce. "Depuis cette modernisation de la loi, les partis peuvent ainsi se soumettre volontairement à un bail commercial pour pérenniser la situation locative à la fois pour le bailleur et le preneur", confirme Jérôme Martin. Le bail de nature commerciale permet de garantir la pérennité d'une activité, bien que le professionnel n'exerce pas une activité commerciale. Si le bail commercial semble donc le plus adapté aux chefs d'entreprise désireux d'emménager dans de nouveaux locaux, Véronique Menasce-Chiche rappelle cependant qu'un de ses aspects les moins avantageux reste son coût, "il revient plus cher au locataire, car il est soumis à la TVA. Il faut donc compter 19,6 % en plus que pour un bail professionnel", précise-t-elle.

### Les litiges les plus courants

Ainsi, si les types de baux dépendent de l'activité de l'entreprise, les types de contentieux rencontrés, eux, sont logiquement liés au bail contracté par le locataire. Car même si, comme le rappelle



"Le bail commercial revient plus cher au locataire, car il est soumis à la TVA", Véronique Menasce-Chiche, avocate spécialisée en droit des affaires.

Véronique Menasce-Chiche, le contentieux le plus classique reste celui de l'impayé, il existe plusieurs formes de litige rencontrées fréquemment par les locataires. Raynaud de Lage, en distingue principalement trois grands types. Le premier concerne la détermination de la valeur locative au renouvellement du bail. "C'est une forme de litige que l'on rencontre régulièrement : comment réévaluer le loyer à la fin d'un bail de neuf ans ?", indique Jérôme Martin. La loi prévoit que le loyer doit être plafonné à la variation de l'indice du coût de la construction, qui fixe ainsi une augmentation modérée. "Reste que les loyers de bureaux ne sont pas soumis à ce plafonnement", précise Raynaud de Lage. Il explique par ailleurs que le bailleur souhaite souvent bénéficier d'une augmentation supérieure à ce plafonnement légal. "Pour bénéficier d'un déplaçonnement, le bailleur doit prouver qu'il y a une modification des conditions de commercialité durant les neuf ans du bail expiré", indique Raynaud de Lage. Ces modifications pouvant être une amélioration du quartier, des transports, ou une apparition de nouvelles enseignes qui font grimper la valeur de l'emplacement des locaux. Outre cette question de l'évaluation du loyer, se pose celle du transfert des charges. "Il s'agit d'une forme courante de litige", confirme Vincent Canu. La question étant souvent de savoir qui doit supporter les charges en cours de bail. "Cela porte souvent sur les questions de mise aux normes, comme l'installation d'un ascenseur ou le désamiantage de l'immeuble", note Philippe Raynaud de Lage. Il précise par ailleurs que "le bailleur va avoir dans l'idée de faire supporter ces dépenses par les locataires". Ainsi, si rien n'est prévu dans le bail,

le bailleur peut alors répercuter les charges qui lui incombent normalement sur le locataire. "Les contentieux sur ce point sont fréquents et traités au coup par coup par les tribunaux, indique Raynaud de Lage. D'où la nécessité de rédiger un bail très précis sur ces questions." L'avocat estime que les baux

### Les contentieux touchent essentiellement au loyer et au renouvellement des baux.

sont essentiellement réalisés par les bailleurs institutionnels, ces derniers cherchant à obtenir un loyer net de charges. "Ces bailleurs cherchent ainsi à faire peser les charges sur le locataire : on voit ainsi des transferts d'impôts fonciers, des mises aux normes, de la taxe sur les bureaux... Cela peut au final coûter cher au preneur", prévient-il. Autre cause traditionnelle de litige : les différends causés lors de la restitution des locaux. En effet, les baux contiennent des clauses qui obligent les locataires à rendre les locaux en "bon état d'entretien". La question se pose alors sur la définition de "bon état", qui est très floue. "Cela signifie-t-il que les locaux doivent être refaits à neuf ?", interroge Raynaud de Lage. Par exemple, une moquette en bon

### "L'intérêt pour une société qui se crée ou qui évolue, c'est la souplesse, d'où la nécessité de négocier"

état est-elle une moquette neuve ou bien une moquette sans taches ? Cela nécessite d'être explicité clairement dans les clauses du bail." Jérôme Martin note une autre forme de contentieux : ceux liés à la discussion sur la forme du congé, qui doit être envoyé par lettre recommandée ou bien acté par un huissier. "Mais ces formes de litiges sont plus rares : les règles sur ce sujet sont en général très claires et contractuelles", relativise-t-il. Enfin, Véronique Menasce-Chiche rappelle que le contentieux peut également porter sur la qualification du bail, à savoir professionnel ou commercial, qui n'est pas toujours explicite. "Cela fait partie des éléments que les preneurs doivent attentivement vérifier avant de signer un bail", précise-t-elle. Sur cette question, Jérôme Martin rappelle qu'en pratique les contentieux touchent essentiellement au loyer et au renouvellement des baux. "Or en période de crise on a vu beaucoup de renégociations de loyer alors que les baux étaient en cours", note-t-il. Un constat récurrent ces derniers mois, notamment pour les grosses sociétés qui

loutent des bureaux sur de très grandes surfaces. "Les locataires ont repris le dessus en demandant à revoir leur loyer à la baisse pour s'aligner sur les prix du marché immobilier. Il y a eu de nombreuses phases pré-contentieuses de la sorte." Comme le rappelle Canu, dans neuf cas sur dix, c'est le conseil du



"Le statut des baux commerciaux est plus contraignant pour le bailleur que celui des baux professionnels", Vincent Canu, avocat spécialisé dans le droit immobilier.

de la rédaction du bail. "A la source, il y a le contrat de bail. Il est très important pour le futur locataire de bien le verrouiller, car tout le monde ne maîtrise pas tous les détails techniques présents dans un bail", souligne-t-elle. Il faut par exemple veiller à l'indice sur lequel sera réévalué le loyer. Jusqu'à il y a peu, il s'agissait très souvent de l'indice du coût de la construction (ICC). Depuis le 4 août 2008, l'indice des loyers commerciaux peut être pris comme référence pour les baux commerciaux. "C'est ce type de clause qui mérite d'être précautionneusement vérifié par le preneur, s'il veut éviter les mauvaises surprises."

### La question de la sous-location

Ces conseils sont donc valables pour tous les cas particuliers que peuvent rencontrer les locataires à la signature du bail ou au cours de sa durée. Reste un cas particulier, souvent rencontré et source régulière de litiges : la sous-location. Diminuer ses charges, partager ses locaux avec une société filiale : nombreuses sont les motivations du locataire pour sous-louer une partie de ses locaux. Or en règle générale, la sous-location est interdite sauf accord des partis. "Il existe beaucoup d'exceptions en pratique", confirme Philippe Raynaud de Lage. Des exceptions de principe figurent ainsi souvent dans le bail, "par exemple en ce qui concerne la sous-location à des sociétés du même groupe ou à des sociétés filiales". Même si le bail prévoit la possibilité de sous-louer, le locataire doit néanmoins convoquer le bailleur à la signature du sous-bail et avoir fait agréer le sous-locataire par le bailleur. En effet, la question de savoir si l'activité du sous-locataire est conforme au règlement de copropriété de l'immeuble est essentielle. "Le locataire doit également être conscient que la mention d'une autorisation de sous-louer dans un bail n'est pas suffisante pour réaliser une sous-location", souligne Raynaud de Lage. Jérôme Martin précise par ailleurs qu'une sous-location intervient souvent en cours de bail. "Si le dossier présenté par le locataire est solide, le bailleur l'accepte généralement". Mais se pose alors la question du loyer de la sous-location. "Généralement, le propriétaire monnaie son autorisation de sous-location", indique Jérôme Martin. Certaines règles régissent ces cas : le locataire ne peut pas sous-louer l'intégralité de ses locaux, le locataire principal reste garant du paiement de l'intégralité du loyer à l'égard du bailleur et il n'est pas question que le locataire se fasse un bénéfice sur le loyer. "Là aussi, pour éviter toute forme de contentieux, le sous-bail comme le bail doit faire l'objet d'une attention toute particulière", conclut Raynaud de Lage. ■

bailleur qui rédige le bail, et ce dernier est donc très souvent favorable aux intérêts du bailleur. "D'où la nécessité de s'entourer et de s'informer, afin de lire très attentivement toutes les pages et clauses du document", conseille l'avocat.

### Les variables temps et coût

Ainsi, à la signature d'un nouveau bail pour une entreprise nouvelle ou pour une société qui se développe, certains points sont essentiels. "L'intérêt pour une société qui se crée ou qui évolue, c'est la souplesse", estime Martin. Il y a ainsi selon lui deux variables essentielles à négocier. D'abord la variable temps, en négociant les facultés de résiliation. "Il s'agit de créer des portes de sortie plus rigi-

lières qu'une période triennale, en se mettant d'accord par exemple sur une faculté de résiliation biennale", conseille l'avocat. Second critère essentiel : le coût. L'idée étant de négocier le prix du bail. "Il y a une pratique très courante, qui consiste à négocier une franchise du loyer pendant des travaux de rénovation, par exemple liée à une estimation du coût des travaux", indique Martin. Il est également possible de prévoir des loyers par paliers, qui incluent moins de charges la première année, puis instaurent un loyer évolutif jusqu'à la troisième année



"En période de crise, les locataires ont repris le dessus en demandant à revoir leur loyer à la baisse", Jérôme Martin, avocat associé du Cabinet Martin et Associés.

qui atteint alors son prix "normal". "Toutes les entreprises qui se créent ou cherchent à se développer doivent tenter de négocier", souligne l'avocat. Il n'est donc pas impossible de demander au bailleur de faire des concessions qui s'avèrent de plus souvent avantageuses pour lui.

Outre la négociation en amont, tout locataire doit suivre certaines démarches pour se prémunir des risques de contentieux. "Il faut anticiper la signature", insiste Raynaud de Lage. Pour cela, l'idéal est de se faire remettre le bail au moins une semaine avant la signature. Ce, afin d'étudier toutes les clauses et vérifier la nature exacte du bail. "Tout n'est pas écrit dans les statuts des baux commerciaux. Il existe une grande liberté contractuelle", note Vincent Canu. Reste que lorsque le bail est signé avec un bailleur institutionnel, la marge de négociation des clauses reste souvent très limitée. "Le bailleur est souvent réticent à négocier, admet Raynaud de Lage. La faculté de négocier ou non dépend évidemment de la taille économique du preneur." Cependant, quelques démarches simples sont recommandées comme s'entourer de professionnels du droit pour la rédaction ou la lecture du bail. Vincent Canu conseille au locataire de s'informer au préalable. "Les chambres de commerce et d'industrie, les syndicats professionnels et autres juristes sont souvent de bon conseil dans ces situations". Selon Véronique Menasce-Chiche, pour éviter le contentieux, il faut d'abord être bien conseillé lors

## Bail commercial

### Un véritable arsenal de protection du locataire

Droit au bail, indemnité d'éviction, durée minimale de neuf ans : le bail commercial à usage commercial est un vrai arsenal de protection du locataire. "L'idée est de défendre le preneur par rapport à son fonds de commerce", explique Lafontaine, avocat associé, responsable du département droit immobilier du cabinet GLVA. Le bail commercial est ainsi réglementé par un décret qui remonte au 30 septembre 1953. "On peut également s'appuyer sur le code civil qui vient en renfort du code de commerce dans certaines situations", précise Lafontaine. Ce bail concerne à plus de 90 % les commerçants, et également quelques artisans. L'une

des travaux d'aménagement par exemple". Par ailleurs les locataires bénéficient du droit au bail : il s'agit d'une indemnité perçue par le locataire en place quand par exemple il va céder son fonds de commerce. "Si c'est pour un commerçant pratiquant la même activité, le locataire a une liberté complète : le nouveau locataire rachète le fonds de commerce et en parallèle le droit au bail", décrit Lafontaine. La valeur du droit au bail quant à elle est logiquement fonction de celle de l'emplacement du local. "En France, le droit au bail est la même chose que le pas-de-porte", résume l'avocat. Concernant les formes de contentieux rencontrés

### "Ce type de bail assure la pérennisation d'une activité commerciale en permettant de fidéliser la clientèle ou d'entreprendre des travaux d'aménagement"

des protections essentielles consiste dans le fait qu'il est impossible pour le bailleur d'expulser un locataire sans lui payer une indemnité substantielle. Il s'agit de l'indemnité d'éviction. Autre atout pour le locataire : la durée du bail, qui empêche le bailleur de donner congé au preneur sauf exceptions rares prévues par la loi. Les indemnités d'éviction doivent par ailleurs être égales au montant du fonds de commerce. Il existe cependant des exceptions sur la durée des baux prévues par la loi : sont ainsi possibles des baux de moins de deux ans, pour des commerçants lançant une activité. "C'est une forme de bail exceptionnelle. Si le locataire reste la durée du bail et au-delà, ce dernier est automatiquement transformé en bail de neuf ans", explique l'avocat. Le bail est ensuite régi par des évolutions triennales. Comme le rappelle Lafontaine, le grand intérêt de ce type de bail est le droit au renouvellement. "Cela assure la pérennisation d'une activité commerciale en permettant de fidéliser la clientèle ou d'entreprendre

dans le cadre de ces baux à usage commercial, elles sont principalement liées à des problèmes de loyers et de charges. "Ainsi à Lyon, dans la chambre qui traite ce type de contentieux, on traite en moyenne cinquante dossiers de cette nature par semaine", indique Lafontaine. Les troubles de voisinage sont une autre source de litige. "Cela est très fréquent dans des immeubles en copropriété où les copropriétaires peuvent se plaindre aussi bien des bruits de la climatisation que de la pollution de l'environnement", constate Lafontaine. Reste que les contentieux dépendent évidemment de l'activité et de la taille de l'entreprise. Comme nous sommes dans le domaine du commerçant, il y a la possibilité de recours aux procédures purement commerciales de protection des entreprises, qui ne sont pas forcément liées au droit immobilier. "C'est une protection supplémentaire pour les commerçants", conclut Lafontaine.

M.R.

## CHIFFRES REVELATEURS

### Bail commercial

La durée légale d'un bail commercial est de 9 ans, avec une faculté de résiliation triennale offerte au preneur. L'indice du coût de la construction au 3<sup>e</sup> trimestre 2010 est 1 520.

Au troisième trimestre 2010, l'indice des loyers commerciaux s'établit à 102,36. Sur un an, il est en hausse de 1,14 %.

\*\* Date de référence : 07/01/2011.

Sources : Statistiques du Ministère de l'écologie, du Développement durable, des Transports et du Logement.

\*\* Source : Insee

Lire les dossiers précédents  
Les archives numériques  
(nouveauconomiste.fr  
consultation gratuite)