

se valent pas, ceux  
les mètres cartes ne  
On sait que tous  
plafonnements.

**L'ACCOMPAGNEMENT, L'UNE DES CLÉS DE LA RÉUSSITE**

un architecte spécialisé dans le commerce est aussi fortement conseillé.  
« Immobilier », avec la Côte d'Azur à un niveau de CBRE France. Le recours à un agent ou à  
ou un avocat, mais « le rôle est de prendre un avocat qui n'est pas spécialisé dans  
« commerce », observe Matthieu Mauchu de Provalliance. Il faut faire appel à un notaire  
« Dans chaque ville, il existe une agence immobilière spécialisée dans le com-  
me à une autre toute les chances de son côté, il est préférable de se faire aider. »

**Si l'on veut mettre toutes les chances de son côté, il est préférable de se faire aider**

de la même et  
ment, à sa guise ou  
presque, même si la  
ment, à la demande des franchises plus pour les indépendants.  
aidé. Ce qui est vrai pour des franchises l'est encore plus pour les indépendants.  
« Dans chaque ville, il existe une agence immobilière spécialisée dans le com-  
me à une autre toute les chances de son côté, il est préférable de se faire aider. »

### QUELLE DUREE DE BALLET ?

La seconde chose à vérifier est la durée du bail. De neut et

en centre-ville, les baux peuvent être de dix ou douze ans en  
centre commercial. La différence ? Dans le premier cas, le com-  
merçant peut quitter le local à chaque période triennale. De  
plus, son bailleur devra trouver des mots juraqués et mate-  
rielles pour dépasser le loyer lors du renouvellement du bail.  
Dans le second, le bailleur pourra exiger une période d'engageme-  
nt de six ans ou

Le bonne visibilité, flux important ou belle commerçabilité. Autre-  
ment dit, se rabatter sur des emplacements n°1 bis pour trouver  
chose. Tout d'abord le bail commercial ou de l'activité des lieux.  
Avant de signer un bail commercial, il faut s'assurer de deux

et ne pas être enserré dans une activité limitative»,  
Il est judicieux de « prévoir des possibilités d'extension  
et ne pas être enserré dans une activité limitative»,  
et ne pas être enserré dans une activité limitative»,  
recherche d'un point de vente, il est nécessaire d'avoir  
une offre de l'activité. Avant de se lancer dans la  
local commercial et les conditions d'explo-  
itation de celui-ci n'ont rien d'anodin et in-  
fluent sur la viabilité et la rentabilité du  
bail commercial. De fait, le choix de son  
lieu du commerce. A-t-on coutume de dire dans le mi-  
nérit », a-t-on coutume de dire dans le mi-  
nuplacement, emplacement et... emplace-

des points à ne pas négliger pour réussir son opération.

n'est pas chose aisée. Récapitulatif

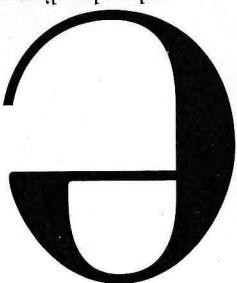
Dénicher le bon local, au bon endroit et au bon prix,

MON BUSINESS  
Profession Coiffeur

**Bien négocier son local commercial**

possède certains :  
placement n°1, en  
les critères de Lem-  
de fait d'avoir tous  
ment malin » qui, à  
est possible de de-  
de Provalliance, il  
du développement  
Selon Matthieu  
Mauhuc, directeur  
du salon de coiffure.  
cavées exigeées sur ces autres sont souvent trop élevées pour  
de la ville. Mais le principe de relative simplicité. Les valeurs lo-  
un emplacement n°1 dans l'une des rues les plus commerçantes  
H.B. & Associés. L'ideal est évidemment de pouvoir s'offrir  
fertile de rottoir », rappelle M. Gilles Hittlinger-Roux du cabi-  
ayant la plus grande notoriété, ne peut séduire enseigne,  
être dans le flux commercial. Même la meilleure enseigne,  
peut commencer. « Un local, quelle que soit son activité, doit  
Une fois la clientèle cible et la superficie définie, la quête  
immobile de commerce.

réfusent de suivre », raconte ce spécialiste en  
promesses signées captent car les bandes  
est également vivement recommandée. « Des  
lobation de l'accord de principe de sa banque  
ci qu'il « a déterminer l'emplacement », consilie  
Chis Igwe, directeur retail de CBRE France.  
Il est également vivement recommandée. « Des  
l'opération de bilan prévisionnel détaillé, car c'est celle-  
et ne pas être enserré dans une activité limitative»,  
Il est judicieux de « prévoir des possibilités d'extension  
et ne pas être enserré dans une activité limitative»,  
recherche d'un point de vente, il est nécessaire d'avoir  
une offre de l'activité. Avant de se lancer dans la  
local commercial et les conditions d'explo-  
itation de celui-ci n'ont rien d'anodin et in-  
fluent sur la viabilité et la rentabilité du  
bail commercial. De fait, le choix de son  
lieu du commerce. A-t-on coutume de dire dans le mi-  
nuplacement, emplacement et... emplace-



- **Le taux d'effort** est le ratio d'affaires du commerce de détail en heures hors taxes et des charges pour 25% de l'indice du chiffre d'affaires.
- **Le loyer variable** est utile pour déterminer la part d'un certain niveau de chiffre minimum garantit, il est payé à commerçiaux. Assorti d'un loyer par les bailleurs de centres commerciaux, il comprend des fonds premières annuelles.
- **Le loyer progressif** est pratiqué par exemple, création d'un centre commercial. Bailleurs et locataires prévoient une augmentation progressive de 5 à 10% au cours de trois années.
- **Le droit d'entrée** est la somme quand il existe des incertitudes sur l'activité du commerce et garantis par le bail commercial.
- **Le droit au bail** est la somme versée par le preneur pour pouvoir bénéficier des dispositions de droits commerciaux.
- **Le fonds de commerce est** la partie du revenu oligoéditaire avec la loi Pinel pour les baux 3-6-9.
- **L'indice des loyers** pour 50% de l'indice des prix à la consommation obtenu en divisant le total des loyers par le chiffre d'affaires.
- **Le taux d'effort** est le ratio d'affaires préalablement défini.

## A SAVOIR

**Avant de signer un bail, il est judicieux de prévoir des possibilités d'extension et ne pas être enserré dans une activité limitative.**



© P. Allard/Réa

**Christine Gallimard**  
Ne reste plus qu'à se lancer maintenant. «Quand on passe en effet à préciser Matthieu Maluthé. Il existe plusieurs éléments les uns après les autres, on sécurise le projet et on minimise les risques», conclut le responsable. Le monde du commerce a difficilement à faire face aux difficultés rencontrées dans le secteur de la coiffure. Or, dans le secteur de la coiffure, ce ratio ne doit franchir sous peine de mettre en sévère difficulté l'exploitation d'une activité. Mais, dans le secteur de la coiffure, ce ratio ne doit surtout pas dépasser 12%, «ni même 10% en centre commercial», tient à préciser Matthieu Maluthé.

Le monde du commerce a difficilement à faire face aux difficultés rencontrées depuis la loi Pinel pour les preneurs, elles sont plus encadrées depuis la loi Pinel du développement de Provalliance. Aujourd'hui peu lisibles entretenir, sécurité, animations...), toujours selon le directeur (entretenir, sécurité, animations...), toujours selon le directeur 20% en centre commercial où les frais de structure sont élevés charges représentent environ 10% du loyer en centre-ville et à caractère pour ne pas avoir de mauvaises surprises». Les centres commerciaux, affirme Matthieu Maluthé. C'est un élément «Elles utilisent du simple au double entre un centre-ville et un droit différent. Autre poste à ne pas négliger: celui des charges. d'une réprise de fonds de commerce, d'un droit au bail ou d'un site local commercial souvent calculé du loyer.

Tables commerciales qui eux en rez-de-chaussée. Une table au sous-sol ou à l'étage etant plus difficilement exploitable que celle au rez-de-chaussée. Une pondération doit donc être appliquée pour ces niveaux dans le calcul du loyer.

**Christine Gallimard**  
Le résultat des éléments les uns après les autres, on sécurise le résultat et on minimise les risques», conclut le responsable. Ne reste plus qu'à se lancer maintenant. «Quand on passe en effet à préciser Matthieu Maluthé.