

Les «pour», les «contre», et un peu d'histoire pour un anniversaire
1953-2023 : 70 ans de droit au bail

UN STATUT, POUR QUOI FAIRE ?

UNE CHRONIQUE EXCEPTIONNELLE DU «DÉCRET DE 53»

par Alain Boutigny

**SPÉCIAL
DÉCRET
1953**

Qui veut noyer son chien l'accuse de la rage. Personne n'a célébré les 60 ans du décret du 30 septembre 1953, fondateur de ce que les hommes de loi appellent sommairement le «statut», celui des baux commerciaux qui, avec son abondante jurisprudence, règle les affaires entre les locataires et les propriétaires de locaux de commerce. Alors pourquoi donc fêter ses 70 ans, sinon de profiter de l'occasion pour tenter de lui tordre le cou ? Mais qui, au fond, est ce monsieur finalement pas si vieux que ça, protecteur exorbitant des locataires pour les uns, allié des propriétaires pour les autres, et que certains veulent mettre à la retraite ? Sans dire pourquoi !

C'est le cas le plus fréquent : un anniversaire est l'occasion de souhaiter longue vie à son destinataire. Il peut être aussi sournoisement détourné de son but et servir à quelques conjurés, commanditaires d'un voyage sans retour vers la guillotine... Nous n'en sommes pas là. Mais une poignée de détracteurs, se servant de son prétendu grand âge, ont résolu de jeter à terre le statut du droit au bail, né d'un décret pris le 30 septembre 1953 pour donner un cadre cohérent aux dispositions régissant les rapports entre les propriétaires et les locataires. Soixante-dix ans ont passé : nous sommes le 30 septembre 2023. Champagne !

L'histoire du commerce est vieille comme Hérode. Elle date du premier jour où les hommes ont échangé des marchandises et où certains ont résolu d'en faire leur métier. Elle prend racine dans le droit romain, traverse les corporations de l'Ancien Régime et adopte une forme moderne dans la définition des éléments constitutifs du fonds de commerce d'une loi de 1872, complétée par une autre de 1909 réglementant sa vente et son nantissement.

Les destructions de la Grande Guerre vont conduire à prendre en compte l'activité même d'un commerce de détail, sinistré par quatre ans d'un conflit destructeur. En organisant le

renouvellement du bail, la loi du 30 juin 1926 (qui prévoyait déjà une indemnité d'éviction !) protège d'abord le fonds, comme les pompiers et la police protègent les murs. Partant, elle protège le détaillant, comme le reconnaîtra définitivement, onze lois modificatives et vingt-sept ans plus tard, le texte dont nous célébrons aujourd'hui la soixante-dixième année. Disons, par principe : «Joyeux anniversaire !»

Soixante-dix ans, c'est jeune, de nos jours. Quelques-uns, pourtant, lui trouvent mauvaise mine. Ils prennent motif de son ancienneté, de l'empilement des textes qui le régissent et de sa jurisprudence surabondante. Mais aussi

de sa complexité procédurale héritée d'une autre époque, où il faut tout écrire et tout poster, s'en remettre à un juge des loyers avant toute autre procédure, subir, enfin, le joug de la loi Pinel pétrie de commerce à la papa, qui fait payer les embellissements au locataire et contraint le propriétaire à des paliers de révision à 10 % l'an.

Bref ! Sans jamais savoir vraiment pourquoi, il faudrait tout mettre par terre. Les contemporains de la doctrine imaginent déjà la mort du petit cheval. Ils rêvent de baux courts permettant d'accélérer l'augmentation des

Suite page 4

La sagesse du droit au bail et son dynamisme, ou les secrets de...

L'ÉTERNELLE JEUNESSE

Viellard de 70 ans, peut-être, mais bien jeune par le nombre des rajeunissements dont il a fait l'objet tout au long de sa carrière, le statut des baux commerciaux est une protection a minima pour le commerçant, nous dit l'auteur. La vraie loi, celle qui s'applique, est celle de la finance, donc du bailleur...

Par M^e Jehan-Denis Barbier, docteur en droit, avocat à la Cour (Barbier-Associés)

Créé par le décret du 30 septembre 1953, le statut des baux commerciaux est un vieillard de 70 ans. Cependant, il ne s'est pas passé cinq ans sans qu'une réforme intervienne pour le compléter, l'adapter, le moderniser. Ainsi, le seul système du plafonnement en renouvellement, créé par le décret du 3 juillet 1972, a été réformé par les lois des 6 janvier 1986, 5 janvier 1988, 4 août 2008, 17 mai 2011 et 18 juin 2014. La dernière réforme du statut, relative à la procédure, ne date que du 11 décembre 2019.

Ainsi, la réglementation allie la sagesse du vieil homme au dynamisme de la jeunesse. Il faut ajouter à ces qualités la résistance et la solidité car, depuis sa création, les grincheux n'ont pas cessé de vouloir l'abattre. L'éventualité de sa suppression revient régulièrement sur le devant de la scène, et l'on se souvient notamment du colloque de Lille en 2000, organisé par le professeur Françoise Auque sur le thème : «Faut-il supprimer le statut des baux commerciaux ?». Les tenta-

tives de suppression sont parfois masquées, lorsque l'on propose des contrats concurrents, tels le contrat de concession immobilière créé par Michel Debré en 1967 et le contrat de dynamisation commerciale imaginé par les sénateurs en 2018 (GPL 20 novembre 2018, p. 55).

Le secret de la longévité de ce statut réside probablement dans le fait qu'il assure, certes, une stabilité minimum aux locataires, mais que la protection dont ils bénéficient est en réalité très limitée, le domaine régi par le contrat du bailleur demeurant extrêmement vaste, comme en témoigne l'examen des principales dispositions.

1- La durée et la stabilité

La principale protection concerne la durée minimum de neuf ans, qui permet au locataire d'investir, de créer son fonds de commerce et de développer sa clientèle. Le droit au renouvellement ou à indemnité d'éviction constitue également une protection notable, mais

elle peut être contractuellement contournée, lorsque le bailleur impose un loyer de renouvellement insupportable et dissuasif (voir par exemple Cass. 3^e civ. 10 mars 2004, Administrer, mai 2004, p. 19).

2- Le droit de céder

Disposition d'ordre public, le droit de céder est néanmoins limité à la cession du fonds de commerce, la cession du droit au bail seule étant systématiquement interdite. De plus, la jurisprudence a validé les nombreuses clauses réglementant la cession et permettant un contrôle total du bailleur.

3 - La désécialisation

Il s'agit encore d'un ordre public difficilement applicable, en pratique impossible dans les centres commerciaux.

4 - Les aspects financiers

Le plafonnement du loyer est systématiquement écarté par les bailleurs et reste donc une

protection tout à fait théorique. Les clauses de fixation du loyer, selon les prix du marché, au surplus décapitalisés, ont été jugées valables (GPL 29 juin 2012, p. 9). Les bailleurs, dans leurs baux types, excluent le plafonnement ainsi que la règle de l'étalement des augmentations.

La protection légale du commerçant est également supprimée par les clauses de loyer variable.

Quant aux charges, malgré la réforme insignifiante résultant de la loi Pinel, elles sont contractuellement transférées en totalité sur le dos du locataire (à l'exception de certains gros travaux de l'article 606 du Code civil). En pratique, le bailleur est totalement libre d'imposer ses conditions financières.

En vérité, les propriétaires qui critiquent le statut des baux commerciaux le font du bout des lèvres, pour le principe, sachant bien qu'en réalité ils disposent de tous les outils pour imposer leur propre loi, notamment financière. ■

Un statut vieux comme Mathusalem

IL EST NÉ LE DIVIN DROIT

Où l'on constate que l'époque moderne n'a rien inventé. Elle n'a fait que détailler à l'envi une notion de propriété éphémère, prolongement naturel d'une possession provisoire. Mais, en intégrant le droit au bail au fonds de commerce, elle aboutit, le 30 septembre 1953, à la rédaction d'un décret qui organise l'un des contrats les mieux partagés du monde !

Par M^e Pascal Jacquot, avocat au Barreau de Paris (Fidal)

A l'origine, les locataires n'existaient pas... Tous les citoyens, grecs ou romains, étaient propriétaires. Et lorsqu'ils avaient ponctuellement besoin d'animaux ou d'esclaves supplémentaires, ceux-ci leur étaient vendus à un prix moins élevé que pour une possession définitive.

L'extension de Rome a multiplié les besoins temporaires, à commencer par des immeubles où loger ceux que l'on qualifiait de barbares. Le bail s'émancipa alors de la vente en contraignant notamment tout nouvel acquéreur à respecter le maintien du locataire dans les lieux jusqu'à la fin du bail.

Ce n'est que vers 1770 que le «droit au bail» apparaît dans les annonces légales comme une valeur, distincte tant du fonds de commerce réduit alors aux seuls éléments matériels du *taberna** romain que de la clientèle qui naquit peu après sous le nom d'achalandage.

Cette pratique d'un «droit au bail» sui generis va perdurer tout au long du XIX^e siècle, et ce, bien que le Code Napoléon de 1804 ne prescrive ni durée minimale ni droit au renouvellement.

Ce n'est qu'avec le succès du fonds de commerce devenu instrument de crédit que la loi du 17 mars 1909 sur le nantissement fit de la

clientèle et du droit au bail ses éléments fondamentaux pour éviter la spéculation sans limite dont ils faisaient tous l'objet.

La crise immobilière générée par la guerre de 1914-1918 rendit encore plus insupportable l'enrichissement des bailleurs, profitant de la clientèle de leurs locataires pour augmenter les loyers à la sortie des baux.

C'est pourquoi une loi du 30 juin 1926 créa le droit au renouvellement, auquel le propriétaire ne pouvait échapper, sauf motifs légitimes ou versement d'une indemnité d'éviction. Il aboutit à l'adoption, le 30 septembre

1953, selon la loi du 8 juillet donnant au gouvernement Laniel le pouvoir de légiférer par décret-loi en matière économique, d'un texte instituant un véritable statut des baux commerciaux.

C'était notre décret qui, tel Janus à deux faces, relie le droit au bail au fonds, tout en demeurant distinct de lui. ■

* Le *taberna romain* correspond au fonds de commerce réduit aux seuls éléments matériels du local. Dérive de *taverne* et autres lieux de vente au détail, *échope*, *cabane*, *boutique*, *magasin*, nous dit le «Gafiot» latin-français.

Plaidoyer pour un autre contrat

LAISSONS SA PLACE NATURELLE DE RÉGULATEUR AU MARCHÉ

Redonner au marché sa place naturelle de régulateur aussi bien à la signature qu'au renouvellement : c'est ce que propose M^e Valérie Ouazan, fervente partisane d'une refonte du décret du 30 septembre 1953. Elle voit chez lui trois sources de déséquilibre entre les preneurs et les bailleurs : des valeurs de renouvellement sans rapport avec les valeurs de première location, un lissage Pinel à 10 % en cas de déplafonnement et une indemnité d'éviction – non plafonnée – qui n'aide pas à la fluidité de l'offre et de la demande !

Par M^e Valérie Ouazan, avocate à la Cour (Jacquin Maruani Avocats)

Du fait de la conjoncture économique et de choix politiques, le déséquilibre dans les relations locatives s'accroît. Trois sources principales sont à l'origine de cette situation. Une des solutions qui méritent d'être exploitées serait de redonner davantage de place au marché. Au risque de paraître politiquement incorrect, le «marché» n'est pas un gros mot. Le marché se définit techniquement comme le lieu de rencontre d'une offre et d'une demande ; de cette rencontre va naître un prix, seule valeur d'échange.

En matière de bail commercial, deux valeurs coexistent : la valeur de marché et la valeur locative statutaire. Quelle est la différence entre les deux ?

• La valeur locative de marché qu'on rencontre lors des «premières locations» ou dans les baux d'origine – qui peuvent être assortis d'un droit d'entrée ou être consécutifs à l'acquisition d'un droit au bail souvent suivi d'un nouveau bail.

• La valeur locative «statutaire» au sens de l'article L. 145-33 du Code de commerce est estimée par les experts et fixée sur la base d'un panachage de références constituées à la fois par les premières locations, les loyers de renouvellement amiables et des fixations judiciaires.

La première source de déséquilibre trouve son origine dans le mécanisme de la fixation du loyer de renouvellement. En application des articles L. 145-33 et L. 145-34 du Code de commerce (qui ne sont pas d'ordre public, ce qui signifie que les parties peuvent définir contractuellement les modalités de fixation du loyer de renouvellement), si la valeur locative est inférieure au loyer plafonné, elle s'applique

automatiquement ; en revanche, si la valeur locative est supérieure au loyer plafonné, le bailleur doit rapporter la preuve de l'existence d'un motif de déplafonnement.

Cette situation qui découle de la multiplication des législations et de la pratique judiciaire, protectrice des preneurs, conduit à une déconnexion de la réalité économique et du marché immobilier.

En pratique, il est observé qu'en raison de la fixation du loyer de renouvellement selon la règle du plafonnement (en fonction de la variation des indices) et la succession de renouvellements plafonnés, le loyer va rapidement décrocher des valeurs de marché, entraînant un déséquilibre d'ordre économique dans les relations contractuelles bailleur-preneur, puisque ce dernier bénéficie alors d'un loyer très inférieur au prix de marché.

L'écart est significatif puisqu'il est de l'ordre de 30 % à 40 % entre les montants des loyers de marché et des loyers de renouvellement, voire plus important sur des artères «prime». Ce déséquilibre s'est accru avec l'entrée en vigueur de la loi Actpe n° 2014-626 du 18 juin 2014 (dite Pinel), qui a introduit une mesure de lissage, organisant en réalité le plafonnement du déplafonnement.

Ainsi, en cas de déplafonnement, le bailleur ne pourra pas appliquer pleinement le loyer fixé par le juge, puisque le mécanisme du lissage consiste à plafonner son application à une augmentation de 10 % par an par rapport au loyer de l'année précédente.

Il arrive ainsi des cas où le loyer fixé par le juge ne peut même pas être appliqué au cours du renouvellement du bail. Ce mécanisme est

la deuxième source de déséquilibre créant une nouvelle décote entre les premières locations et les montants des loyers en renouvellement.

Cette décote entre les loyers des «premières locations» et ceux de renouvellement est également due aux abattements de minoration prévus à l'article R. 145-8 du Code de commerce et aux augmentations des obligations financières des bailleurs liées à l'entretien des biens immobiliers ou à la réglementation grandissante liée à l'environnement avec le décret Dispositif éco énergie tertiaire. Le seul moyen paradoxal pour qu'un propriétaire retrouve de la rentabilité sur son actif est de refuser le renouvellement à son locataire.

Ainsi une protection exorbitante du preneur va aboutir à son éviction.

Or, contrairement à ce que l'on pourrait penser, ce n'est pas une libération pour les bailleurs, qui se trouvent alors confrontés à devoir payer une indemnité d'éviction qui, elle, n'est pas plafonnée. En effet l'article L. 145-14 du Code de commerce précise que l'indemnité d'éviction doit correspondre à la valeur marchande du fonds de commerce, sauf dans le cas où le propriétaire apporte la preuve que le préjudice est moindre. Selon la pratique, l'indemnité d'éviction est calculée sur la base de la valeur de droit au bail en cas de transfert et si cette valeur est supérieure à la valeur du fonds.

Dans ce cas, cette valeur de droit au bail apparaît artificiellement exorbitante, très éloignée de la réalité économique de l'exploitation du preneur et du réel préjudice causé par le refus du renouvellement. Cela s'explique par le fait que la valeur de droit au bail est calculée selon la méthode dite du «différentiel» entre la valeur locative de marché et le loyer pla-

fonné affecté d'un coefficient multiplicateur de situation.

Ainsi, plus le loyer de renouvellement est bas, plus la valeur de droit au bail est importante. Dans ce contexte, certains bailleurs doivent renoncer à une telle option, n'ayant pas les moyens financiers d'y procéder – le coût étant inabordable et les financements impossibles à trouver : il s'agit de la troisième source de déséquilibre entre les parties. L'application du statut des baux commerciaux entraîne un déséquilibre économique conduisant à une rente de situation pour le preneur au détriment du bailleur.

Cette situation ne contribue pas à fluidifier le marché.

L'effet paradoxal est que les enseignes se voient exclues de certaines artères face à des droits aux baux exorbitants. Le marché est ainsi figé. Il convient de réagir pour maintenir l'attractivité de l'immobilier commercial français. Un moyen de retrouver un équilibre à la fois économique et contractuel serait de redonner au marché sa place naturelle de régulateur des montants de loyers au moment du renouvellement, comme à l'origine du contrat, ce que les parties arrivent parfaitement à faire quand elles en débattent. ■



MAIS UN SEUL EN FAIT LES FRAIS : LE BAILLEUR !

Malicieusement, M^e Dominique Cohen-Trumer rappelle ici que 1953, l'année de la rédaction du décret sur le bail commercial, est aussi celle de la naissance du mouvement politique de Pierre Poujade, grand défenseur des petits commerçants... Mais la démagogie de l'époque est une chose, les aberrations d'un texte qui «garde son charme désuet» en sont, selon elle, une autre – porteuse de réformes : que l'indemnité d'éviction puisse être supérieure à la valeur vénale des murs, que le statut protège non seulement le montant du loyer, mais également le fonds qui a disparu du fait de la déspecialisation plénière...

Par M^e Dominique Cohen-Trumer, avocate au Barreau de Paris (Cabinet Cohen-Trumer)

Le fonds de commerce ? Des services ou produits offerts à la vente dans un local. **Le commerçant ?** Comparable à un peintre. Les outils de travail, comme des instruments de peinture, toile, couleurs, pinceaux. Sans le peintre, les instruments sont inefficaces à produire une quelconque richesse (sauf IA performante), de même que sans les instruments le peintre est incapable de s'exprimer et que, sans public, le travail du peintre ne peut être évalué. **Le bailleur ?** Le propriétaire de cet espace clos, loué au commerçant, où tout (ou presque, ou de moins en moins) se passe.

Avec ces trois entités, le décret du 30 septembre 1953 a créé un poème qu'aucune intelligence artificielle n'aurait pu imaginer. Que Bruno Boccara, Philippe-Hubert Brault et Philippe de Belot les tout premiers, et chacun avec son génie, ont expliqué et façonné. Le 30 septembre 1953, Internet, le click&collect, les dark stores et les centres commerciaux n'existaient pas, et encore moins le 30 juin 1926, lorsque l'ancêtre du statut apparut. Pour fêter dignement les 70 ans du statut des baux commerciaux, faudrait-il le supprimer ou améliorer encore la protection produite ? Avant de répondre à cette question, il faut définir ce qui

est protégé, du fonds de commerce ou du commerçant. Puis se demander, dans ce billard à trois bandes, quelle bille (fonds, commerçant, bailleur) sera percutée dans chaque carambolage et quelles en seront les conséquences.

1. Ce qui est protégé

A un locataire qui protestait contre le plafonnement du loyer après déspecialisation, la Cour de cassation répondait : «La propriété commerciale du preneur d'un bail commercial, protégée par l'article 1^{er} du premier protocole additionnel à la Convention de sauvegarde des droits de l'homme et des libertés fondamentales, s'entend du droit au renouvellement du bail commercial consacré par les articles L. 145-8 à L. 145-30 du Code de commerce.» Elle en déduisait que la cour d'appel avait «exactement retenu que l'atteinte alléguée, qui ne concerne que le prix du loyer du bail renouvelé, n'entre pas dans le champ de cette protection¹».

La protection statutaire, c'est le droit au renouvellement – avec son corollaire, l'indemnité d'éviction en cas de refus de renouvellement – et non le montant du loyer. Lequel est pourtant réglementé. C'est ainsi que naquit le statut des baux commerciaux, censé protéger un

fonds, mais en réalité protégeant le locataire, qu'il soit fort ou faible, multinationale ou petit commerçant. Si aucune contrainte particulière n'est imposée au fournisseur, au franchiseur, au bailleur de fonds à l'issue du contrat les liant au commerçant exploitant, au motif qu'ils lui fourniraient des outils constitutifs de son fonds de commerce, il en va différemment du propriétaire foncier qui met un local à la disposition du commerçant.

Parions que cette protection statutaire ne disparaîtra pas de sitôt. Mais ne pourrait-on pas espérer l'éradication de ses effets pervers ?

2. Ce qui ne devrait plus l'être

a) Le droit au bail

L'article 544 du Code civil définit la propriété comme «le droit de jouir et disposer des choses de la manière la plus absolue, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements». Il est une propriété classique, qui est celle d'un bien immobilier. Le propriétaire d'un bien immobilier peut en disposer librement et peut donc notamment le donner en location, conférant ainsi à son locataire un droit personnel que ce dernier tient non pas du bien, mais exclusivement du contrat. Le droit personnel n'étant pas attaché au bien,

il ne dure en principe que le temps du contrat. Or, en accordant au locataire un droit au renouvellement et son corollaire, le droit à indemnité d'éviction avec comme minimum la valeur du droit au bail, la loi a opéré, dans une large mesure, le transfert des prérogatives afférentes à la propriété de l'immeuble du propriétaire au locataire. La distinction classique entre droit réel et droit personnel s'en est trouvée perturbée.

Saisie d'une question prioritaire de constitutionnalité sur le point de savoir si l'article L. 145-14 du Code de commerce, qui définit le droit à l'indemnité d'éviction, était conforme notamment au droit de propriété garanti par les articles 2 et 17 de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789, la Cour de cassation avait estimé que la question présentait «un caractère sérieux en ce que, en retenant que l'indemnité d'éviction doit notamment comprendre la valeur vénale du fonds de commerce défini selon les usages de la profession sans prévoir de plafond, de sorte que le montant de l'indemnité d'éviction pourrait dépasser la valeur vénale de l'immeuble, la disposition contestée est susceptible de porter

Suite page 4

Le décret à la machine...

LES COULEURS D'ORIGINE PEUVENT-ELLES REVENIR ?

Le droit au bail n'est plus ce qu'il était. Il a pris du gras : en nombre de pages, en nombre d'années, en clauses de destination, en poids de charges et d'embellissements, en formalisme à la cession, en renoncements multiples. Ce n'est plus le contrat social de Rousseau, nous dit M^e Hittinger-Roux, mais un loyer utile à la capitalisation de l'immobilier de commerce. On peut rêver de le moderniser. Mais que veut dire moderniser pour un texte qui a la peau dure et que les investisseurs abandonneront peut-être pour une autre classe d'actif plus profitable, avant qu'ils ne parviennent à lui tordre le cou !

Par M^e Gilles Hittinger-Roux, avocat à la Cour (HB&Associés)

Au siècle dernier, tout était simple, c'est-à-dire il y a un peu plus de vingt ans. Il suffisait d'aller acheter dans une librairie technique le fac-similé d'un bail préimprimé et de remplir les blancs... C'était le bail Tissot, trop limpide, sans doute. Attirés par un goût immodéré de la finance, les assureurs et les banquiers ont entendu remanier le principe du bail commercial : la mise à disposition d'un local en contrepartie du paiement d'un loyer.

Dorénavant, les baux commerciaux peuvent être comparés à une course de chevaux, un peu comme le steeple-chase, où les obstacles sont de plus en plus hauts et plus complexes que la simple course de haies. A titre d'exemple, il est possible de relever les transformations suivantes :

• **La clause de destination doit être strictement encadrée.** Avant, les parties retenaient les grandes familles de produit : prêt-à-porter, chaussure, bijouterie, restauration... Maintenant, la restauration doit être définie : petite ou grande ? italienne, libanaise ou chinoise ? à emporter ou sur place ? Sachant qu'en cas de non-respect de cette destination, le bail peut être résilié.

• **La durée du bail n'est plus simplement de neuf ans : elle peut être de dix ans, de douze ans.** L'objectif bien connu est d'éviter le plafonnement mis en place en 1972. Les modalités du renouvellement doivent non pas être fixées par la loi (article 145-33 du Code de commerce), mais en fonction de la loi du marché. La loi du marché permet de faire progresser à la hausse les loyers ; jamais à la baisse, car telle est la volonté libre du bailleur. Peu importe si la logique et si les principes sont maltraités, la finance doit gouverner le bail commercial.

• **Il en est de même pour les charges.** Le propriétaire s'est engagé vis-à-vis de ses actionnaires. Dès lors, les conditions financières doivent être nettes de tout autre paiement. Dommage que la loi Pinel empêche la prise en charge de l'article 606 du Code civil par le locataire. Une échappatoire : évoquer la notion d'embellissement – qui ne veut pas dire grand-chose, et permet de refacturer une grande partie des travaux de grosses réparations.

• **La cession du fonds de commerce était libre, à l'origine.** Elle est entravée ou enca-

drée par un formalisme excessif (présence d'un notaire, justification de la solvabilité du successeur...). Plus encore, le bailleur entend contrôler les cessions de parts sociales ou d'actions, alors que la loi de 1966 a pour principe la liberté de cession.

• **Dans tous les domaines des contrats, les pouvoirs publics ont entendu mettre en exergue le devoir de coopération tel que prévu à l'article 1104 du Code civil.** L'idée est notamment de maintenir un équilibre afin que le contrat puisse être exécuté dans de bonnes conditions et aller jusqu'à son terme. Pour le bail commercial, il en est autrement. Le locataire se devra – concomitamment à la signature du bail – de renoncer à tout recours, à toute responsabilité à l'égard du propriétaire. Même des dispositions d'ordre public, telles que les obligations de délivrance ou de jouissance paisible, font l'objet d'amendements.

Dans la mesure où ces renoncements ont été acceptés, c'est bien la volonté contractuelle des parties qui s'impose ! La disparition du statut reste toujours d'actualité où, selon cer-

tains, il faut encore le moderniser. Mais que veut dire «moderniser» ? Entre le bail Tissot et le bail «investisseur», il faut constater l'abdication, la renonciation, la démission, la désertion des preneurs.

La finalité du texte de 1953 était de créer des points de commerce et de vie dans les villages, dans les villes, dans les zones urbaines, où le contrat social tel que l'avait imaginé Jean-Jacques Rousseau devait prendre effet. A ce jour, le bail commercial est uniquement un loyer qui sert la capitalisation de l'immobilier. Le capital n'a pas de croyances, si ce n'est celle de l'argent. Et l'argent n'a pas d'odeur... Demain, un autre «produit» financier dégagera peut-être une meilleure rentabilité puisqu'une part du commerce se transforme en e-commerce. Plus besoin de murs !

Vraisemblablement, les banques et les assurances quitteront alors ce Monopoly. Le plus vite sera le mieux. Le texte de 1953 pourrait retrouver ses couleurs d'origine. En attendant, faites bouillir*... ■

* Alain Souchon, «L'amour à la machine», 1993.

