

Calcul de la valeur locative des salles de cinéma : usure des méthodes ?

par Olivier BORDERIE
Avocat à la cour d'appel de Paris

et Hervé LEFEBVRE
Expert immobilier, Michel Marx expertises

L'ESSENTIEL →

Le bailleur n'a pas la vocation à être l'associé de son locataire à l'exception des cinémas situés dans les centres commerciaux pour lesquels la Cour de cassation a considéré licite la fixation du loyer en fonction d'une clause recette, assortie d'un minimum garanti. De même l'appréciation de la valeur locative d'après une estimation des possibilités d'exploitation normale et prévisible de la salle de cinéma ne reflète pas mieux la réalité. On ne peut que constater une certaine usure des méthodes qui risque fort de s'accroître avec le développement des multiplexes.

En raison de leur aménagement spécifique les salles de cinéma sont exploitées dans des locaux monovalents. En effet, les salles généralement aménagées dans des locaux aveugles (sous-sol, cour couverte...) sont soumises à certaines normes relatives à l'observation des règlements de sécurité contre les risques d'incendie, de panique et le respect des règles formelles concernant les aires de circulation, les issues de secours et les cabines de projection.

A ce titre, le prix du bail consenti pour l'exploitation de ce type d'activité relève des dispositions de l'article 23-8 du décret du 30 septembre 1953.

Ce texte prévoit que le loyer peut être dé plafonné en fin de bail et fixé selon les usages observés dans la branche d'activité afin de mieux tenir compte de ses particularités.

Il convient cependant de noter que la fixation de la valeur locative selon les usages spécifiques à la branche d'activité considérée n'est pas obligatoire et la Cour de cassation a admis le recours à des méthodes autres que celles habituellement pratiquées dès qu'elles sont plus adaptées aux caractéristiques de la profession.

L'application de ce texte requiert la réunion de deux conditions. D'une part, que les locaux soient aménagés avec des équipements spécifiques et, d'autre part, que ces locaux soient conçus en vue d'une seule utilisation.

Il est évident que pour les salles de cinéma «classique» le problème ne se pose pas. En revanche la difficulté risque de se présenter pour les salles qui ne servent pas uniquement à la projection des films cinématographiques.

Dans le secteur de l'exploitation des salles cinématographiques, le rôle joué par l'exploitant dans la mise en valeur du fond est minime et son rendement dépend plus en réalité du nombre de fauteuils, des séances de projection, du prix pratiqué, de l'implantation de la salle et de celles de ses concurrents.

Encore faut-il préciser ces différents facteurs dont la combinaison a une incidence sur le chiffre d'affaires réalisé par l'exploitant.

Le chiffre d'affaires est lié au taux de remplissage de la salle, qui est fonction du nombre de places vendues au cours de toutes les représentations données dans une semaine et du prix des places (selon les heures de la journée et les catégories de spectateurs).

La valeur locative est ainsi, selon les usages de la profession, calculée sur la recette guichet ou plus exactement sur la base de pourcentage de cette recette.

Reste à définir ce que l'on doit entendre par «recette»: s'agit-il de prendre en compte les recettes théoriques ou bien les recettes réelles?

Les recettes théoriques

Cette méthode consiste à calculer la rentabilité théorique de la salle de cinéma ou, plus précisément, à déterminer le coefficient de remplissage et à lui appliquer un coefficient compris entre 7 et 10 % de la recette théorique pour des situations en centre-ville et de 5 à 7 % dans les centres commerciaux, avec quelques exceptions (v. notamment la location nouvelle du 23 mars 1994 au 18-20, rue de Passy à Paris, 75016, sur la base d'un taux de recette de 16 %, pour un cinéma de 660 fauteuils ou encore la location nouvelle du 1^{er} avril 1994 du 2-4, boulevard Richard-Lenoir à Paris, 75004 sur la base d'un taux de recette de 20 % pour un cinéma de 330 fauteuils).

Les recettes réelles

Les recettes guichet sont déclarées au Centre national de la cinématographie.

Elles sont ainsi parfaitement connues et sont liées à la capacité des salles. C'est pourquoi les usages sont d'apprécier la valeur locative à partir de la recette guichet en tenant compte de certains éléments pondérateurs, d'une part, et du fait que le bailleur n'est pas l'associé de l'exploitant, d'autre part.

La valeur locative ne pouvant dépendre de la bonne ou mauvaise gestion d'un exploitant il est d'usage d'apprécier le loyer à partir d'une recette cinématographique maximale en

fonction du nombre de fauteuils, des prix des places, du nombre de séances par jour et du nombre de jours d'exploitation annuelle.

Mais retenir purement et simplement ce calcul mathématique sans tenir compte de la réalité économique conduirait à la

Calculer la valeur locative sur le chiffre d'affaires de l'exploitant n'est pas réaliste... pas plus que ne l'est une évaluation des possibilités d'exploitation normale de la salle.

disparition immédiate des cinémas qui, bien évidemment, ne pourraient rapporter un loyer supérieur au bénéfice réalisé.

C'est la raison pour laquelle il convient de tenir compte de certains éléments pondérateurs :

– notamment, des réductions du prix des places accordées à certaines catégories de la

population (étudiants, militaires, personnes âgées, invalides, chômeurs...) conduisant à la baisse du prix moyen de la place.

– du taux d'occupation, les salles n'étant que très peu souvent remplies : il s'agit de déterminer le *prorata* entre le nombre d'entrées annuelles par rapport à la capacité plénière du cinéma.

On remarquera à cet effet que le taux d'occupation moyen des cinémas s'est inscrit en baisse régulière jusqu'à la sortie du film «Titanic» qui a apporté un important flux complémentaire d'entrées et a engendré une hausse de 4 % du taux d'occupation moyen des cinémas entre 1997 et 1998. Cette augmentation de fréquentation n'a depuis cessé de croître et on constatait au premier semestre 2000 une hausse de 20 % de la fréquentation par rapport à 1999, hausse qui s'est accrue avec la sortie des films «Taxi 2» et «Le Goût des autres» et on enregistrait sur la totalité de l'année 2000, une augmentation de 8,10 % de la fréquentation avec une recette en hausse de 8,5 %. Les bons résultats devraient se poursuivre en 2001 avec «La Vérité si je mens 2» qui a permis de très bien commencer l'année. On a d'ailleurs relevé, au cours des dernières années, 32 000 fauteuils de plus en région parisienne

avec l'ouverture de cinq multiplexes à Paris dans les 1^{er}, 12^e, 14^e, 15^e et 18^e arrondissements.

Bien qu'usuellement employées par les experts, ces méthodes de calcul de loyer ne rendent pas suffisamment compte de la véritable valeur locative surtout dans un secteur d'activité où contrairement à ce qui a été dit, l'emplacement, l'accès (facilité d'accès et de stationnement – rappelons que 81 % des spectateurs viennent avec leur véhicule), la qualité de la programmation ainsi que la qualité des services offerts ont une incidence non négligeable sur le taux de remplissage de la salle.

Calculer la valeur locative sur le chiffre d'affaires réalisé par l'exploitant n'est pas réaliste car il n'est pas normal que la rémunération du propriétaire dépende des efforts plus ou moins importants de l'exploitant pour développer son activité commerciale alors que sa seule préoccupation devrait être de retirer une juste rémunération du capital investi et immobilisé. Le bailleur n'a pas vocation à être l'associé de son locataire, excepté toutefois dans les salles implantées dans les centres commerciaux pour lesquelles la Cour de cassation a considéré comme étant licite la clause prévoyant que le loyer soit fixé en fonction d'une « clause recette », c'est-à-dire d'un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé et d'un minimum garanti (v. notamment Cass. 3^e civ. 2 octobre 1984, *JCP* 1985.II.20439, obs. Guérin).

De la même façon l'évaluation de la valeur locative d'après une estimation des possibilités d'exploitation normale et prévisible de la salle de cinéma ne reflète pas mieux la réalité, tout au plus cette méthode permet-elle de servir à établir la rentabilité théorique de l'immeuble et de point de comparaison avec la valeur locative classique.

En définitive l'utilisation de plusieurs méthodes d'évaluation permet de parvenir plus justement à un prix équitable et encore à la condition que l'estimation prenne en compte les recettes réelles ou potentielles mais aussi l'importance des locaux, leur aménagement, leur implantation, la qualité des programmes, des services offerts, des contrats de publicité... La valeur locative ne doit-elle pas constituer la juste rémunération d'un service rendu ? ■