

# SCHNEIDER INTERNATIONAL

*Née il y a 27 ans à Luxembourg et présente en France depuis 22 ans, Schneider International est aujourd'hui, pour les enseignes, «la» référence en matière d'audit et de renégociation de leurs baux commerciaux.*

*La société est animée par trois associés hyperspécialisés et passionnés par leur métier :*

*Jean-Pierre Dumur - MRICS, Expert agréé par la Cour de cassation et la Cour supérieure de Justice de Luxembourg,*

*Stéphane Glabay - ICH Paris, Expert près la Cour d'appel de Lyon,*

*Damien Glabay - ICH Paris, Expert près la Cour d'appel de Nancy.*

*Outre son siège administratif historique en Lorraine, Schneider International est présente à Paris, Lyon, Luxembourg et intervient sur l'ensemble du territoire français, la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg.*



DAMIEN GLABAY

JEAN-PIERRE DUMUR

STÉPHANE GLABAY

## L'expertise, le conseil et l'assistance quotidienne aux enseignes

**M<sup>2</sup>** *En dehors de vos publications régulières dans des revues juridiques vous n'êtes pas des communicants !*

*A l'exception du Mopic, vous ne fréquentez ni les salons ni les cocktails...*

**pourquoi une telle discrétion ?**

**Stéphane Glabay :** Nous n'en avons guère le temps compte tenu du nombre de kilomètres que nous parcourons chaque année, de la disponibilité et de la réactivité permanente que nous devons à nos clients du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre. En outre, Jean-Pierre Dumur, notre Président, attire suffisamment l'attention au travers de ses publications juridiques et commentaires de jurisprudence politiquement incorrects ! Nous n'avons pas besoin d'en rajouter...

**M<sup>2</sup>** *En conclusion, du Cahier M<sup>2</sup> de novembre 2011 vous déclarez :*

*« nous sommes toujours des experts en baux commerciaux, mais nous sommes, chaque jour davantage, des conseils spécialisés en baux commerciaux ».*

**Qu'en est-il quatre ans après ?**

**S. Glabay :** Au risque de faire mentir le proverbe qui prétend que « nul n'est prophète en son pays », ce prolongement de notre activité d'experts vers le conseil et l'assistance n'a fait que se développer au cours des quatre dernières années. D'abord parce qu'au vu des résultats obtenus, nos clients récurrents nous demandent de plus en plus d'assurer non seulement la phase « expertise », mais

également la phase « conseil et assistance » et, le cas échéant, la phase « procédure ». Ensuite, parce que dans le milieu des enseignes, le bouche à oreille fonctionne particulièrement bien et que chaque année, nous voyons en arriver de nouvelles qui souhaitent nous confier leurs baux commerciaux. Enfin, parce que régulièrement nous suivons certains de nos interlocuteurs. Lorsqu'ils rejoignent une autre enseigne, ils nous emmènent dans leurs bagages...

**M<sup>2</sup>** *Justement, quid de vos résultats en matière d'audit et de renégociation ?*

**S. Glabay :** Sur les cinq dernières années, les résultats obtenus parlent d'eux-mêmes : ...

Nombre de loyers renégociés  
par nos soins : 171

Nombre de loyers ayant fait l'objet  
d'une transaction amiable : 144

Nombre de loyers ayant fait l'objet  
d'une fixation judiciaire : 27

Total des loyers annuels avant notre  
intervention : 21.439.144 €

Total des loyers annuels après  
notre intervention : 15.189.564 €

Total économie annuelle générée  
par notre intervention : 6.249.580 €

Economie moyenne par bail renégocié  
et par an : 36.547 €

Economie moyenne en pourcentage  
par rapport aux loyers antérieurs : 29 %

**M<sup>2</sup> A la lecture de ce qui précède, force est de constater que vous privilégiez la transaction !**

**Damien Glabay** : Effectivement, ce résultat n'est pas le fruit du hasard : d'abord, ce n'est qu'après avoir procédé à une analyse extrêmement fine et objective du rapport entre le loyer contractuel et la valeur locative que nous engageons le débat avec un bailleur. Ensuite, nous prenons toujours en compte le fait qu'un locataire, à l'issue de notre intervention, va devoir continuer à vivre avec son bailleur... et sa vie future ne sera pas du tout la même selon qu'on aura pu régler son problème à l'amiable ou qu'il aura été contraint d'engager une procédure. Enfin, en cette période difficile, nos clients nous demandent des solutions rapides, alors que par principe et par expérience une procédure est souvent fort longue !

**M<sup>2</sup> Malheureusement, la transaction ne marche pas à tous les coups...**

**D. Glabay** : Effectivement, quand nous ne parvenons pas à engager le dialogue, bien souvent parce qu'en face, nous trouvons des bailleurs, voire des conseils, pétris de certitudes, nous sommes contraints de passer par la procédure de fixation judiciaire du loyer. Toutefois, dans bien des cas, le bailleur aurait

mieux fait de rechercher un accord amiable. Il suffit d'observer quelques résultats probants obtenus par la voie judiciaire :

**Lyon, rue de la République :**

loyer antérieur = 306.652 €  
loyer postérieur = 195.700 €

**Metz, rue Serpenoise :**

loyer antérieur = 342.304 €  
loyer postérieur = 257.000 €

**La Rochelle, rue du Temple :**

loyer antérieur = 153.407 €  
loyer postérieur = 57.136 €

**Quincy-sous-Senart, Val d'Hyères :**

loyer antérieur = 173.404 €  
loyer postérieur = 91.628 €

**Niort, rue Victor Hugo :**

loyer antérieur = 110.728 €  
loyer postérieur = 51.590 €

**Nice, rue Jean Médecin :**

loyer antérieur = 276.789 €  
loyer postérieur = 148.000 €

**M<sup>2</sup> Comment vous répartissez-vous les tâches ?**

**Jean-Pierre Dumur** : Tout dépend à qui vous posez cette question. Si vous interrogez mes deux jeunes associés, ils vont immédiatement vous répondre que l'essentiel de mon temps est consacré à l'enseignement, aux publications subversives et, le cas échéant, aux relations publiques.

Bien évidemment, il ne faut pas les croire ! En réalité, comme vous l'avez compris, nos missions d'audit et de renégociation en matière de baux commerciaux se déroulent en deux phases :

- Dans un premier temps, nous étudions chaque bail confié de manière exhaustive et nous remettons à notre client un rapport de synthèse comportant non seulement un avis sur les dispositions juridiques du contrat et le loyer contractuel au regard de la valeur locative, mais également un certain nombre de conseils et de préconisations sur les actions à entreprendre à court ou moyen terme : cette première phase est pilotée par Stéphane.
- Dans un second temps et après concertation avec notre client, nous mettons en œuvre les actions préconisées si possible par la voie transactionnelle, puis si nécessaire, par la voie judiciaire. Cette seconde phase est pilotée par Damien.

- Quant à moi, outre des interventions ponctuelles en première ou seconde phase, je consacre une part significative de mon temps à étudier et décortiquer pour nos clients les évolutions législatives et la jurisprudence dans lesquelles, ces dernières années, il n'est pas facile de se retrouver. Par ailleurs, je m'efforce de régler un certain nombre de dossiers ésothériques que nos clients nous adressent en désespoir de cause et dans lesquels nous intervenons la plupart du temps comme pompiers de service. Ce sont les dossiers que Damien et Stéphane ont baptisé une fois pour toutes «canards boiteux ou moutons à cinq pattes»...

**M<sup>2</sup> De nouvelles missions sont-elles apparues au cours de ces dernières années ?**

**J.-P. Dumur** : Effectivement : elles concernent essentiellement les centres commerciaux, qui font de plus en plus l'objet de restructurations, voire d'extensions. Nos clients nous interrogent régulièrement sur la nature et le quantum des refacturations de travaux qui leur sont adressées à ce titre. Et dans bien des cas, nous constatons que ces refacturations sont illégitimes, tant au regard du bail que de la jurisprudence. Bien évidemment, nous engageons alors des actions vis-à-vis des bailleurs pour les contester et les renégocier.

**M<sup>2</sup> Une conclusion ou mieux un voeu ?**

**Jean-Pierre Dumur - Stéphane Glabay - Damien Glabay** : Que l'avenir nous permette de travailler encore longtemps ensemble et de poursuivre avec nos clients la même qualité de relations. ■

 **SCHNEIDER INTERNATIONAL**  
Experts immobiliers internationaux

Paris (F-75008)  
72 rue du Faubourg Saint Honoré

Lyon (F-69003) WTC-Tour Oxygène  
10-12 boulevard Vivier Merle

Luxembourg (L-1273)  
19 rue de Bitbourg

**SIÈGE ADMINISTRATIF :**  
La Malmaison (54150) Mance  
Tél : + 33(0)3 82 46 37 52

Mail : [experts@schneider-international.com](mailto:experts@schneider-international.com)  
Web : [www.schneider-international.com](http://www.schneider-international.com)