



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

ÉPREUVE E3 : CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

SESSION 2018

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

CHAMBRES D'HÔTES

Matériel autorisé :

L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

CE SUJET PORTE SUR LES TROIS SOUS-UNITÉS DU CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER :

- Droit et veille juridique
- Économie et organisation de l'immobilier
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 11 pages, numérotées de 1/11 à 11/11.**

BTS Professions Immobilières		Session 2018
Epreuve E3 Conseil en Ingénierie de l'Immobilier	CODE : 18PIE3CIM1	Page 1 sur 11

PRÉSENTATION DE L'ÉTUDE

Vous traitez le dossier à partir de vos connaissances et de la base documentaire jointe.

Vous êtes associé(e) avec Sandra Ruby, titulaire d'un BTS Professions Immobilières, dans l'agence Ruby Immo, spécialisée dans la transaction vente et située à Aix-en-Provence dans le département des Bouches du Rhône (13).

Cette agence, créée en 2006, bien qu'elle reste une microentreprise qui n'emploie qu'un salarié aux côtés des associés, a acquis une bonne notoriété sur sa zone de chalandise. Ce point fort vous amène maintenant à penser à diversifier les services offerts à la clientèle pour développer son activité.

Dans le cadre de votre activité de transaction vente, vous suivez le projet d'acquisition des époux Marisaac, couple avec deux enfants.

Il y a quelques jours, vous les avez reçus. Danielle Marisaac, ingénieure agronome, vient d'être mutée dans la région PACA (Provence-Alpes-Côte d'Azur). Albert Marisaac, quant à lui, envisage de poursuivre son activité de traducteur en télétravail. Ils pensent compléter leurs revenus en créant des chambres d'hôtes.

Ils désirent acquérir, dans un environnement calme, un bien immobilier typique de la région comportant environ 6 chambres.

Vous leur avez fait visiter deux biens. L'un d'eux les intéresse.

Ils souhaitent effectuer une contre-visite et lors de celle-ci, ils vous font deux remarques :

- Dans la maison, ils expriment leur inquiétude quant aux traces repérées sur le mur de la buanderie. Ils s'interrogent sur leurs causes et sur les solutions possibles.
- En visitant le jardin, ils s'aperçoivent que le mur de clôture avec le terrain voisin est en mauvais état. Ils se demandent qui devra supporter le coût des réparations.

1. Vous répondez à leurs interrogations. (14 points)

Après avoir fait le point avec eux, vous convenez d'un rendez-vous ultérieur vous laissant un délai suffisant pour étudier la faisabilité de leur projet de chambres d'hôtes.

2. Vous étudiez les conditions nécessaires pour réussir une création de chambres d'hôtes. (12 points)

Quelques jours après, vous les recevez pour leur exposer vos conclusions.

3. Vous les conseillez sur la pertinence de l'acquisition du bien visité au regard des critères ci-dessous. (26 points)

- L'adéquation des caractéristiques juridiques, économiques et techniques du bien au projet de chambres d'hôtes.**
- Les éléments financiers communiqués** : vous présentez au couple son budget mensuel prévisionnel en cas de réalisation de l'acquisition hors projet de chambres d'hôtes.
- Les perspectives de revenus** que pourrait générer la création de chambres d'hôtes.

Le couple repart avec toutes les informations pour réfléchir.

BTS Professions Immobilières		Session 2018
Epreuve E3 Conseil en Ingénierie de l'Immobilier	CODE : 18PIE3CIM1	Page 2 sur 11

Vous participez maintenant à une réunion avec votre associée, Sandra Ruby, pour faire le point avec elle sur l'évolution de l'agence. En effet, vous envisagez de créer un service de location saisonnière.

4. Évaluez les avantages et les risques d'une telle stratégie. (10 points)

Pour développer ce nouveau secteur d'activité, vous décidez de recruter un(e) collaborateur(trice) au profil commercial. En attendant de voir si l'activité se développe, la gestion sera externalisée auprès d'un confrère.

5. Vous appréciez, pour votre agence, les avantages et les inconvénients des statuts de salarié et d'agent commercial. (10 points)

Quel que soit le statut choisi, vous désirez insérer dans le contrat une clause de non-concurrence.

6. Vous repérez les différentes conditions de validité de la clause selon les deux statuts. (8 points)

BASE DOCUMENTAIRE

- Annexe 1 - Fiche technique du bien
- Annexe 2 - Photos prises lors de la visite
- Annexe 3 - État des Servitudes Risques et d'Information sur les Sols
- Annexe 4 - Extraits du code civil
- Annexe 5 - Créer sa chambre d'hôtes
- Annexe 6 - Déclaration en mairie
- Annexe 7 - Notes prises durant l'entretien
- Annexe 8 - Données statistiques sur les chambres d'hôtes
- Annexe 9 - L'agent commercial et la clause de non-concurrence
- Annexe 10 - Extrait de la Convention collective de l'immobilier

ANNEXE 1 – FICHE TECHNIQUE DU BIEN

Description du bien

Villa typique provençale, spacieuse, comprenant 8 pièces dans un environnement calme.

Situation géographique : Lambesc.

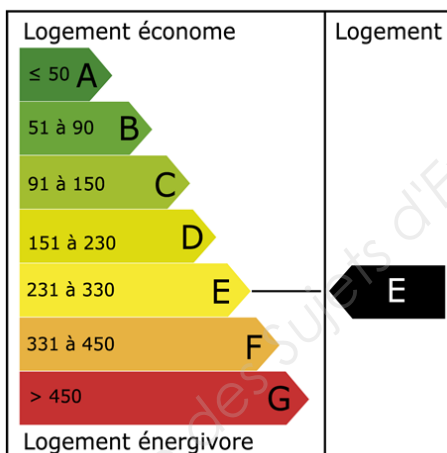
À environ 30 minutes de la gare d'Aix-en-Provence TGV et de l'aéroport Marseille-Provence (Marignane). À proximité des châteaux de Valbonnette et de Bidaine.



Caractéristiques de la maison

- Surface : 318 m²
- Nombre de chambres : 7
- Séjour / Salle à manger : 60 m²
- Nombre de salles de bains : 3
- Terrain : 1 783 m²
- Prix de vente : 585 000 €
- Année de construction : 1912

Numéro de mandat : 2206



ANNEXE 2 – PHOTOS PRISES LORS DE LA VISITE



Traces sur le mur de la buanderie



Mur de clôture

ANNEXE 3 – État des Servitudes Risques et d'Information sur les Sols

Le décret du 18/12/17 prévoit à partir du 01/01/18, le remplacement de l'ERNMT par l'ESRIS

Source : <https://www.ecologique-solidaire.gouv.fr/prevention-des-risques-naturels#e5>

Etat des servitudes 'risques' et d'information sur les sols

aléas naturels, miniers ou technologiques, sismicité et pollution des sols

! Attention ... s'ils n'impliquent pas d'obligation ou d'interdiction réglementaire particulière, les aléas connus ou prévisibles qui peuvent être signalés dans les divers documents d'information préventive et concerner l'immeuble, ne sont pas mentionnés par cet état. Cet état, à remplir par le vendeur ou le bailleur, est destiné à être en **annexe** d'un contrat de vente ou de location d'un immeuble.

Cet état est établi sur la base des informations mises à disposition par arrêté préfectoral n° _____ du 25 mai 2011 mis à jour le _____

Adresse de l'immeuble : 9 rue des colibris code postal ou insee : 13410 commune : LAMBESC

Situation de l'immeuble au regard d'un plan de prévention des risques naturels (PPRN)

> L'immeuble est situé dans le périmètre d'un PPR N ¹ oui non
prescrit anticipé approuvé date _____

¹ Si oui, les risques naturels pris en considération sont liés à :
inondation crue torrentielle remontée de nappe avalanche
cyclone mouvement de terrain sécheresse géotechnique feu de forêt
séisme volcan autres _____

Extraits des documents de référence permettant la localisation de l'immeuble au regard des risques pris en compte : _____

> L'immeuble est concerné par des prescriptions de travaux dans le règlement du PPRN ² oui non
² Si oui, les travaux prescrits ont été réalisés oui non

Situation de l'immeuble au regard d'un plan de prévention des risques miniers (PPRM)

> L'immeuble est situé dans le périmètre d'un PPR M ³ oui non
prescrit anticipé approuvé date _____

³ Si oui, les risques naturels pris en considération sont liés à :
mouvement de terrain autres _____

Extraits des documents de référence permettant la localisation de l'immeuble au regard des risques pris en compte : _____

> L'immeuble est concerné par des prescriptions de travaux dans le règlement du PPRM ⁴ oui non
⁴ Si oui, les travaux prescrits ont été réalisés oui non

Situation de l'immeuble au regard d'un plan de prévention des risques technologiques (PPRT)

> L'immeuble est situé dans le périmètre d'étude d'un PPR T prescrit et non encore approuvé ⁵ oui non
⁵ Si oui, les risques technologiques pris en considération dans l'arrêté de prescription sont liés à :
effet toxique effet thermique effet de surpression

> L'immeuble est situé dans le périmètre d'exposition aux risques d'un PPR T approuvé oui non
Extraits des documents de référence permettant la localisation de l'immeuble au regard des risques pris en compte : _____

> L'immeuble est situé en secteur d'expropriation ou de délaissement oui non
> L'immeuble est situé en zone de prescription ⁶ oui non
⁶ Si la transaction concerne un logement, les travaux prescrits ont été réalisés oui non
⁶ Si la transaction ne concerne pas un logement, l'information sur le type de risques auxquels l'immeuble est exposé ainsi que leur gravité, probabilité et cinétique, est jointe à l'acte de vente ou au contrat de location oui non

Situation de l'immeuble au regard du zonage sismique réglementaire

> L'immeuble se situe dans une commune de sismicité classée en
zone 1 zone 2 zone 3 zone 4 zone 5
très faible faible modérée moyenne forte

Information relative à la pollution de sols

> Le terrain est situé en secteur d'information sur les sols (SIS) oui non

Information relative aux sinistres indemnisés par l'assurance suite à une catastrophe N/M/T*

> L'information est mentionnée dans l'acte de vente oui non

vendeur / bailleur

date / lieu

acquéreur / locataire

Cinjoe Florence

08/03/18 / LAMBESC

ANNEXE 4 – EXTRAITS DU CODE CIVIL

Article 653 - Dans les villes et les campagnes, tout mur servant de séparation entre bâtiments jusqu'à l'héberge, ou entre cours et jardins, et même entre enclos dans les champs, est présumé mitoyen s'il n'y a titre ou marque du contraire.

Article 654 - Il y a marque de non-mitoyenneté lorsque la sommité du mur est droite et à plomb de son parement d'un côté, et présente de l'autre un plan incliné.

Lors encore qu'il n'y a que d'un côté ou un chaperon ou des filets et corbeaux de pierre qui y auraient été mis en bâtissant le mur.

Dans ces cas, le mur est censé appartenir exclusivement au propriétaire du côté duquel sont l'égout ou les corbeaux et filets de pierre.

Article 655 - La réparation et la reconstruction du mur mitoyen sont à la charge de tous ceux qui y ont droit, et proportionnellement au droit de chacun.

Article 656 - Cependant tout copropriétaire d'un mur mitoyen peut se dispenser de contribuer aux réparations et reconstructions en abandonnant le droit de mitoyenneté, pourvu que le mur mitoyen ne soutienne pas un bâtiment qui lui appartienne.

Article 661 - Tout propriétaire joignant un mur a la faculté de le rendre mitoyen en tout ou en partie, en remboursant au maître du mur la moitié de la dépense qu'il a coûté, ou la moitié de la dépense qu'a coûté la portion du mur qu'il veut rendre mitoyenne et la moitié de la valeur du sol sur lequel le mur est bâti. La dépense que le mur a coûté est estimée à la date de l'acquisition de sa mitoyenneté, compte tenu de l'état dans lequel il se trouve.

ANNEXE 5 – CRÉER SA CHAMBRE D'HÔTES

Source : www.pap.fr

Chambres d'hôtes : préparer son projet

Projet séduisant, ouvrir des chambres d'hôtes ne s'improvise pas... si l'on souhaite voir l'affaire s'inscrire dans la durée et être rentable. Tous les aspects : implantation, budget, fiscalité... doivent être étudiés de près. [...]

Chambres d'hôtes : des aménagements coûteux

Si vous voulez faire des chambres d'hôtes dans votre maison, vous serez peut-être obligé de réaliser ou de faire faire des travaux d'adaptation. Il vous faudra parfois créer une ou des salles d'eau, des WC pour optimiser le confort des clients. La décoration sera souvent à revoir, et le mobilier des chambres, notamment la literie, devra quelquefois être remplacé. La maison devra être remise aux normes de sécurité.

Si vous achetez une maison pour exercer votre activité, pensez aussi à ces travaux d'amélioration : ils viendront renchérir le coût de votre investissement. Si vous achetez par exemple une maison ancienne, vous risquez de lui découvrir les défauts dus à son âge. Remise aux normes de l'électricité, révision de la plomberie, amélioration du chauffage... peuvent éventuellement s'imposer. Avant de jeter votre dévolu sur telle ou telle demeure, veillez à ce que le projet puisse sans trop de travaux de transformation y prendre place.

Dans tous les cas, il est indispensable d'établir un budget, en faisant faire des devis pour les travaux envisagés. D'après une étude réalisée par les Gîtes de France, leurs adhérents ont en moyenne consacré 42 000 € à des aménagements.

(Suite de l'annexe 5 page suivante)

BTS Professions Immobilières		Session 2018
Epreuve E3 Conseil en Ingénierie de l'Immobilier	CODE : 18PIE3CIM1	Page 6 sur 11

Chambre d'hôtes : respecter les règles

Pour mériter l'appellation chambre d'hôtes, celle-ci doit remplir des critères précis. Il s'agit d'une chambre meublée, obligatoirement située dans la résidence du propriétaire, dans le bâtiment principal ou dans le bâtiment attenant. Par ailleurs, la loi l'impose, le propriétaire doit toujours accueillir ses hôtes. La chambre est louée pour une ou plusieurs nuitées, avec fourniture du petit déjeuner.

Chaque chambre doit donner accès à une salle d'eau et un WC, l'un et l'autre pouvant être partagés par les hôtes de plusieurs chambres. Vous pouvez préférer adjoindre une salle de bains et des WC à chacune des chambres, ou mixer les deux solutions, selon le nombre de chambres dont vous disposez. Quel que soit votre choix, vous devez indiquer clairement aux vacanciers si salle de bains et WC sont privatifs ou non.

Cela va de soi, les règles d'hygiène et de sécurité en vigueur doivent être respectées. Le linge de maison est fourni.

L'habitation ne peut pas comporter plus de cinq chambres d'hôtes, soit une capacité maximale de quinze personnes. Au-delà, il s'agit d'un autre type d'activité.

Chambres d'hôtes : combien ça rapporte ?

Vous espérez faire fortune en ouvrant des chambres d'hôtes ? Changez votre fusil d'épaule ! Il s'agit la plupart du temps d'un revenu complémentaire. C'est pourquoi cette activité séduit entre autres des retraités actifs, qui veulent s'occuper tout en gagnant de l'argent. Lorsqu'un couple encore en activité se lance, en général, seul l'un des deux se consacre aux chambres d'hôtes, l'autre assurant un revenu stable.

D'après une étude des Gîtes de France auprès de leurs adhérents, la durée d'occupation des chambres est en moyenne de seize semaines par an, et les séjours sont de trois jours. Selon la même source, le chiffre d'affaires, calculé sur la structure la plus courante (trois chambres) et sur une base de cent nuitées par chambre, s'élève à environ 15 000 € en moyenne. Desquels seront déduits les frais inhérents à l'activité, comme le coût des petits déjeuners, de l'entretien, des charges fiscales...

Toutefois, ces moyennes cachent de réelles disparités : la fréquentation de l'hébergement dépend de sa localisation, de sa qualité, tout comme de la qualité de votre accueil. Selon les secteurs, l'activité peut être plus ou moins saisonnière. À la montagne par exemple, vous pourrez avoir aussi bien des hôtes pendant la saison hivernale, grâce aux amateurs de ski, tandis qu'en été, ce sont les randonneurs qui répondront présents. Dans certaines régions, la présence de vacanciers étrangers est également plus ou moins sensible. Il est donc important de bien étudier son emplacement si l'on acquiert une maison pour exercer son activité.

ANNEXE 6 – DÉCLARATION EN MAIRIE

Source : <https://www.service-public.fr>

Tout habitant, qui offre en location une ou plusieurs chambres meublées chez lui pour accueillir des touristes, doit en faire la déclaration préalable (cerfa n°13566*02) auprès de la mairie du lieu d'habitation, sous peine d'une contravention de 450 €.

La déclaration doit préciser :

- l'identité de l'habitant,
- l'identification du domicile de l'habitant,
- le nombre de chambres mises en location,
- le nombre maximal de personnes pouvant être accueillies,
- les périodes de location prévues.

La déclaration, qui fait l'objet d'un accusé de réception, peut-être :

- déposée en mairie,
- adressée par courriel,
- envoyée par lettre recommandée.

ANNEXE 7 – NOTES PRISES DURANT L'ENTRETIEN

Ressources :

- ✓ Madame Marisaac : 3 600 € net/mois
- ✓ Monsieur Marisaac : 2 500 € net/mois
- ✓ Revenus de l'épargne : 120 € l'année N-1
- ✓ Allocations familiales : 194 €/mois

Estimation impôt et taxes par an :

- ✓ Impôt sur le revenu du couple : 7 032 €
- ✓ Taxe d'habitation : 1 500 €
- ✓ Taxe foncière : 1 992 €

Estimation des dépenses par mois pour le nouveau logement (hors exploitation chambre d'hôtes) :

- ✓ Électricité, équipement : 500 €
- ✓ Mensualité de l'emprunt pour financer le projet : 1 000 €

Montant estimé par les époux à partir d'un comparateur de crédit immobilier. Ce niveau d'endettement prend en compte leur apport personnel de 385 000 € obtenu par la vente de leur appartement.

Estimation des dépenses mensuelles domestiques (hors exploitation chambre d'hôtes) :

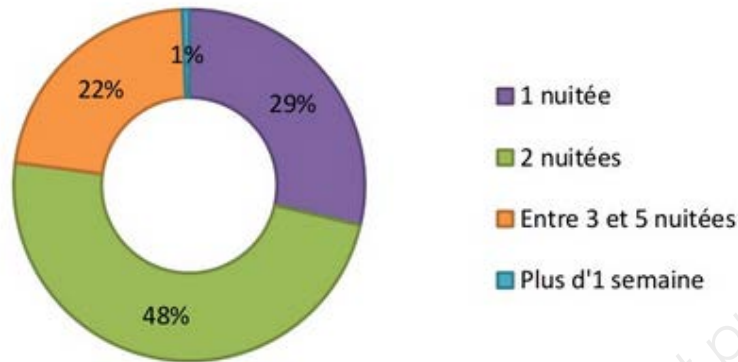
- ✓ Alimentation : 900 €
- ✓ Habillement, communication, loisirs et culture : 800 €
- ✓ Transport : 500 €
- ✓ Santé, éducation : 500 €
- ✓ Autres biens et services : 500 €

BTS Professions Immobilières		Session 2018
Epreuve E3 Conseil en Ingénierie de l'Immobilier	CODE : 18PIE3CIM1	Page 8 sur 11

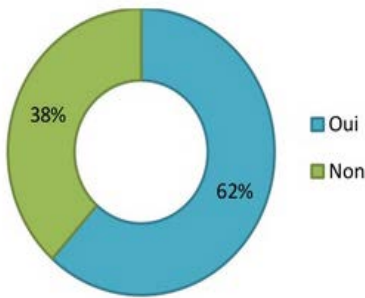
ANNEXE 8 – DONNÉES STATISTIQUES SUR LES CHAMBRES D'HÔTES

Source : d'après <http://www.guestetstrategy.com/etudes-observatoire/Chiffres-mai-2016>

DUREE MOYENNE DES SEJOURS – CHAMBRES D'HOTES



BENEFICES



Constats :

- 62% des propriétaires sondés dégagent à l'heure actuelle des bénéfices avec ou sans salaire dégagé.
- 29% des sondés dégagent un salaire, le leur ou celui d'un collaborateur.

Tout ceci est plutôt bon signe et prouve le nombre important de créations d'activités avec un faible niveau d'endettement et un fort niveau d'apport financier afin de pouvoir rapidement dégager des bénéfices voire même un salaire.

CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL ANNUEL



(Les chiffres correspondent au nombre de personnes sondées)

Constats :

- Nous observons que l'activité génère encore majoritairement des chiffres d'affaires faibles, compris entre 5 000 et 15 000 €. Néanmoins, les tranches allant de 30 000 à plus de 80 000 € sont de mieux en mieux représentées.

- Plus la capacité d'hébergement et les prestations sont élevées plus le chiffre d'affaires le sera aussi.

- Les prestations complémentaires : billard, tennis de table, piscine, sauna, bibliothèques, etc...

ANNEXE 9 – L'AGENT COMMERCIAL ET LA CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Source : <http://www.village-justice.com> par Jean-Baptiste Rozès, avocat

L'article L.134-14 du Code de commerce dispose : « *Le contrat peut contenir une clause de non-concurrence après la cessation du contrat. Cette clause doit être établie par écrit et concerner le secteur géographique et, le cas échéant, le groupe de personnes confiés à l'agent commercial ainsi que le type de biens ou de services pour lesquels il exerce la représentation aux termes du contrat. La clause de non-concurrence n'est valable que pour une période maximale de deux ans après la cessation d'un contrat.* »

Ainsi, l'agent peut s'engager à ne pas exercer des représentations concurrentes de celles du mandant à l'expiration du contrat si les trois conditions cumulatives suivantes sont réunies.

1) La clause doit être établie par écrit. La preuve de son obligation de non-concurrence par tout autre élément, comme un e-mail du mandant par exemple, est dès lors insuffisante.

2) L'interdiction de concurrence ne s'applique qu'au secteur géographique, à la clientèle et au type de marchandises ayant fait l'objet du contrat.

La jurisprudence entend largement cette interdiction en veillant à ce que la clause de non-concurrence n'apporte pas une atteinte excessive à la liberté de l'agent ; la clause de non-concurrence devant être proportionnée aux intérêts légitimes du mandant.

Il a ainsi été jugé que la clause n'était pas nulle seulement en raison de son étendue territoriale mais si, de plus, elle avait pour effet d'empêcher l'ancien agent d'exercer toute activité professionnelle.

Pour annuler cette clause par ce motif, le juge doit être précis dans sa motivation.

Ainsi, dans son arrêt du 17 janvier 2012, la Cour de cassation a jugé que « *le juge, qui déclare nulle une clause de non-concurrence en raison d'une restriction excessive dans l'espace à la liberté d'exercice d'une activité professionnelle, doit constater, de façon concrète, que la clause de non-concurrence entraîne une limitation effective excessive à la liberté d'exercer cette activité professionnelle ; que dès lors, en se contentant d'affirmer que la clause s'étendait sur un rayon de 50 kilomètres autour de chaque agence du mandant, sans préciser concrètement le nombre d'agences du mandat et, partant, l'ampleur du secteur géographique atteint par la clause de non-concurrence, la Cour d'appel, qui n'a pas caractérisé que le mandataire était empêché d'exercer son activité professionnelle, a privé sa décision de base légale au regard de l'article 1134 du Code civil.* » [...]

3) Sa durée est limitée à deux ans après la cessation du contrat.

Toute clause prévoyant une durée supérieure est réputée non écrite.

4) Sur l'absence de nécessité de contrepartie financière

La jurisprudence déduit du défaut d'indication expresse dans l'article L. 134-14 du Code de commerce que le législateur n'a pas entendu que l'obligation de non-concurrence ait une contrepartie financière.

En revanche, l'agent commercial ne manquera pas de faire valoir l'existence de cette clause de non-concurrence lorsqu'il demandera devant les tribunaux lors de la cessation de ses relations avec le mandant, l'« *indemnité compensatrice en réparation du préjudice subi* » prévue à l'article L. 134-12 al.1 du Code de commerce. »

En conclusion, il sera rappelé que comme toute clause de non-concurrence, la sanction prévue ne doit pas être disproportionnée, le juge, en application de l'article 1152 al.2 du Code civil ayant la faculté, « *même d'office* » de la modérer ou d'ailleurs de l'augmenter « *si elle est manifestement excessive ou dérisoire.* »

BTS Professions Immobilières		Session 2018
Epreuve E3 Conseil en Ingénierie de l'Immobilier	CODE : 18PIE3CIM1	Page 10 sur 11

ANNEXE 10 – EXTRAIT DE LA CONVENTION COLLECTIVE DE L'IMMOBILIER

Article 9 de l'avenant n°31 du 15 juin 2006 relatif au nouveau statut de négociateur immobilier

Le contrat de travail du négociateur immobilier peut contenir une clause de non-concurrence, après la cessation d'activité du négociateur. Cette clause devra être limitée dans le temps et dans l'espace.

En contrepartie de cette clause de non-concurrence le négociateur percevra, chaque mois, à compter de la cessation effective de son activité, et pendant toute la durée de l'interdiction, dans la mesure où celle-ci est respectée, une indemnité spéciale forfaitaire égale à 15 % de la moyenne mensuelle du salaire brut perçu par lui au cours des 3 derniers mois d'activité passés dans l'entreprise, étant entendu que les primes exceptionnelles de toute nature, de même que les frais professionnels en sont exclus.

Dans un délai de 15 jours à compter de la notification de la rupture du contrat par l'employeur ou le salarié, l'employeur peut néanmoins par lettre recommandée avec accusé de réception :

- renoncer à l'application de la clause de non-concurrence, en portant sa décision par écrit à la connaissance du salarié. Ce dernier, dans ce cas, ne peut prétendre à aucune contrepartie pécuniaire ;
- ou décider de réduire la durée de l'interdiction. L'indemnité due au salarié sera alors réduite dans les mêmes proportions.

La lettre recommandée avec accusé de réception notifiant la décision de l'employeur de renoncer à la clause de non-concurrence ou de la réduire doit être présentée au salarié avant l'expiration du délai de 15 jours susmentionnés.