



## LA NÉGOCIATION D'UN BAIL COMMERCIAL

*par Stanislas Bricka, avocat*

### I. Le cadre juridique du bail commercial

-principes de base

- résulte de l'accord des volontés du locateur et du locataire
- consentement
- liberté contractuelle
- égalité des parties
- engagement irrévocable (sauf accord des parties)

-le bail commercial est régi par le Code civil

- articles 1371 à 1456 (règles d'interprétation, ...)
- articles 1851 à 1891
- autres dispositions (caution, solidarité, contrat de vente, ...)

-le bail ne lie que les parties qui l'ont signé

- illustration: cautionnement

-l'offre de bail

- doit comporter toutes les conditions et modalités
- lie l'offrant

### II. La négociation du bail

-intérêt de négocier un bon bail:

- permet de déterminer les droits de chacun en cas de doute

- vérifications de base
  - le local
  - le loyer de base et le loyer additionnel
  - l'usage autorisé
  - les garanties
  - la durée (incluant les options de renouvellement)

-vérification de toutes les clauses du bail

- vérifications annexes
  - titre de propriété
  - restrictions légales, conformité, ...

- signatures
  - par les représentants autorisés
  - intervention des tiers (caution)
  - cas de la compagnie à être formée

### **III. La vie du bail**

-l'enregistrement du bail

- le respect des clauses du bail
  - en cas de défaut: demande de dommages intérêts, exécution en nature, diminution du loyer, résiliation

- les modifications
  - seulement si prévues au bail
  - ne peuvent dépendre d'une partie seulement
  - modifications possibles si accord des parties

### **IV. Sous-location et cession du bail**

- la sous-location
  - ne libère pas le locataire initial

- la cession
- libère le locataire initial

## **V. Reconduction du bail**

- les clauses de renouvellement
  - l'opting in
  - l'opting out
  - les préavis et les délais
- le renouvellement tacite

## **VI. La fin du bail**

- la résiliation du bail
  - par voie judiciaire
  - résolution automatique dans certains cas si clauses résolutoires
  - paiement des loyers en tout temps avant jugement si pas de clauses résolutoires
- la rupture du bail
  - le bail ne peut pas être rompu unilatéralement => il faut négocier
  - les difficultés liées à la résolution d'un bail donnent un pouvoir de négociation favorable au locataire pour rompre le bail
  - facteurs de négociations
  - solutions pour la résiliation