

LE BAIL COMMERCIAL

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE

Direction du Commerce

Préparé par :

Pierre Bovet

Jean-F. Goupil

Michel Guay

Jacques Métivier

Conseil québécois du commerce de détail

et

François Cournoyer

Raymond Normandin

Ministère de l'Industrie et du Commerce

Publié par la Direction des communications

Août 1996

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec, Août 1996

ISBN 2-550-25854-1

@ Gouvernement du Québec, 1996

II

AVANT-PROPOS

Soucieux de mieux informer les commerçants et l'ensemble des gens d'affaires, le Conseil québécois du commerce de détail et le ministère de l'Industrie et du Commerce ont réalisé conjointement cette brochure sur le bail commercial. Le sujet nous semble particulièrement sérieux, puisque la signature d'un bail commercial engage l'entreprise pour plusieurs années et peut influencer substantiellement sur sa santé financière.

Cette brochure veut attirer l'attention des commerçants sur la complexité et l'importance du bail commercial. Cependant, bien que complet, ce document ne prétend pas traiter toutes les clauses du bail commercial ni remplacer toute l'expertise d'un professionnel en la matière (avocat, notaire, conseiller immobilier, etc.).

III

PRÉSENTATION

Ce document d'information s'adresse principalement aux propriétaires de commerces de détail de biens et de services et, de façon plus générale, aux autres propriétaires d'entreprises ainsi qu'aux professionnels et organismes locataires de bureaux d'affaires.

Au cours des années, le bail commercial a évolué vers des formules de plus en plus complexes, de telle sorte qu'aujourd'hui il devient difficile

pour bien des gens d'affaires de comprendre et d'évaluer l'impact de toutes les clauses que l'on retrouve dans ce type de contrat et d'en évaluer l'impact. Ce document a donc pour objectif d'aider le futur locataire à mieux saisir le contenu d'un bail commercial et d'attirer son attention sur les divers points à vérifier avant de signer.

IV

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos

Présentation

Table des matières

1. GÉNÉRALITÉS

- 1.1 Définition du bail commercial
- 1.2 Bail commercial vs bail résidentiel
- 1.3 Principes fondamentaux
- 1.4 Offre de location vs bail

2. CLAUSES MONÉTAIRES

- 2.1 Loyer fixe
- 2.2 Loyer de base
- 2.3 Loyer à pourcentage
- 2.4 Partage des frais communs
- 2.5 Durée et options de renouvellement
- 2.6 Frais d'aménagements et facteurs incitatifs à la location

3. CLAUSES NORMATIVES

- 3.1 Usage et exclusivité
- 3.2 Changement de local forcé (relocalisation)
- 3.3 Cession et sous-location
- 3.4 Rayonnement
- 3.5 Occurrence de défaut
- 3.6 Garanties personnelles
- 3.7 Inscription du bail
- 3.8 Droit de renouvellement

3.9 Abolition du privilège du locateur

4. AUTRES POINTS D'INTÉRÊT

4.1 Renégociation en cours de terme

4.2 Position d'un franchisé

CONCLUSION

V

1. GÉNÉRALITÉS

1.1 Définition du bail commercial

Le bail commercial est un contrat, c'est-à-dire une entente légale entre deux parties, le locataire d'une part et le locataire d'autre part. Le Code civil du Québec définit le bail commercial comme étant un contrat par lequel le locateur s'engage envers le locataire à lui procurer la jouissance d'une chose pendant un certain temps moyennant une contrepartie, le loyer. Toutes sortes de clauses ou conditions peuvent être incluses dans un bail pour autant qu'elles ne sont pas contraires à l'ordre public et que les deux parties y consentent.

1.2 Bail commercial vs bail résidentiel

Les clauses d'un bail commercial, contrairement à celles d'un bail résidentiel, ne sont soumises à aucune réglementation obligatoire. Elles sont plutôt le fruit d'une négociation entre les parties. En ce qui concerne le bail commercial, il n'existe pas de mesures législatives permettant, par exemple, de limiter l'augmentation du loyer ou de maintenir le locataire dans les lieux loués, comme c'est le cas pour le bail résidentiel. Au Québec, les baux commerciaux les plus couramment utilisés imposent un fardeau énorme au locataire, tandis que dans le cas du bail résidentiel, c'est le propriétaire qui doit supporter un fardeau. De plus, la *Régie du logement du Québec* n'a aucune compétence en matière de bail commercial.

1.3 Principes fondamentaux

La négociation : Toutes les clauses d'un bail commercial sont négociables. Le locataire ne doit pas se laisser impressionner par la formulation du bail proposé. Il doit prendre le temps de le lire en entier et se faire expliquer les clauses qui lui semblent obscures.

Le locataire ne doit pas hésiter à négocier toute clause susceptible d'influer sérieusement sur la rentabilité ou la survie de son entreprise. Advenant une impasse majeure, il est de beaucoup préférable de ne pas signer de bail et d'oublier le local convoité plutôt que de mettre l'entreprise en péril. Bien entendu, il y a généralement un nombre important de considérations qui entrent en jeu et qui influent sur la décision.

La loi de l'offre et de la demande : En période de prospérité économique, le taux de vacance des locaux commerciaux est habituellement très faible, au point de créer une certaine rareté. Alors, dans de telles situations, les locateurs deviennent plus exigeants

auprès des locataires, ce qui se reflète dans les négociations, le locataire ayant plus de difficultés à obtenir des modifications. Par contre, en période de récession, comme un plus grand nombre de locaux commerciaux sont libres, les locateurs sont plus flexibles et les locataires potentiels, étant également moins nombreux, peuvent obtenir de meilleures conditions de location. Donc, de façon générale, le locateur détient un meilleur pouvoir de négociation en période de prospérité, alors que c'est l'inverse en situation de récession.

L'achalandage de l'emplacement : Lorsqu'un local commercial est situé dans un endroit de grande circulation, susceptible d'attirer beaucoup de consommateurs, ce local est attrayant pour les locataires éventuels, qui sont souvent prêts à signer un bail moins avantageux pour établir leur commerce à cet endroit. Dans un cas semblable, le locateur jouit d'un meilleur pouvoir de négociation que le locataire et peut imposer davantage ses conditions.

Par contre, si le local est situé dans un endroit moins passant ou moins attirant pour les consommateurs, le locateur est souvent prêt à faire plusieurs concessions, même sur le loyer, afin de louer son local.

L'importance du locataire : L'importance du locataire peut aussi jouer un rôle important quant à son pouvoir de négociation. Ainsi, les grandes chaînes corporatives et les commerçants affiliés à des regroupements, des bannières ou des franchiseurs de prestige, grâce à leur solvabilité, à leur expertise commerciale ou à leurs programmes publicitaires d'envergure, sont des candidats de choix pour les locateurs. De plus, ces types de commerces ont la capacité financière de se payer les services de spécialistes pour négocier leurs baux.

Par contre, le petit commerçant indépendant non affilié qui ne possède pas de tels atouts a un pouvoir de négociation évidemment plus faible.

1.4 Offre de location vs bail

Souvent la signature d'un bail commercial est précédée d'une offre de location, un peu comme l'offre d'achat d'un immeuble précède l'acte de vente. C'est le locataire qui fait l'offre de location, parfois préparée par lui, mais le plus souvent par le locateur. Cette offre de location est aussi importante que le bail, car elle comporte généralement les clauses essentielles du futur bail. Le locataire doit être conscient que s'il signe l'offre de location, il retrouvera dans le bail les clauses qu'elle comprend, sans pouvoir les renégocier, les ayant déjà acceptées.

Trop souvent, des locataires signent une offre de location après n'avoir vérifié que le loyer au pied carré de la première année et escomptent que leur mandataire pourra négocier les autres clauses au moment de la rédaction du bail. C'est une erreur, car rien n'est plus difficile si l'offre de location est habilement rédigée.

De la même manière, si une offre de location préparée par un locateur fait référence au bail "standard" du locateur, le locataire doit s'assurer que les clauses qu'il contient répondent à ses attentes avant d'accepter l'offre. Ce travail est astreignant mais peut être fort profitable pour le locataire.

De façon générale, lorsque le locataire signe l'offre de location, c'est quasiment comme s'il signait le bail d'avance.

Pour aider le locataire à mieux comprendre son bail ou à mieux le négocier, voici un survol non exhaustif des clauses les plus importantes et des éléments à surveiller.

2. CLAUSES MONÉTAIRES

2.1 Loyer fixe

Ce loyer consiste en un prix fixe et global pour un local donné avec les aménagements, les équipements et les finis intérieurs tels que vus. Il est également établi sur une base mensuelle, par exemple 800 \$ par mois.

Selon l'emplacement ou le type de construction de l'immeuble, ce prix peut inclure ou non le coût de certains services : chauffage, électricité, etc.

Ce type de bail n'existe pas dans les centres commerciaux. On le retrouve plutôt dans les immeubles plus anciens, situés le long d'artères commerciales traditionnelles ou dans des immeubles plus petits. Toutefois, ce genre de bail tend de plus en plus à disparaître.

2.2 Loyer de base

En général, le loyer de base est calculé en fonction de la superficie du local et sur une base annuelle, mais payable mensuellement. Par exemple, une superficie de 1000 pieds carrés à 24 \$ le pied coûte 24 000 \$ par an, soit en 12 versements de 2000 \$.

Il est très important pour le locataire de s'assurer que la superficie indiquée dans le bail est bien celle du local. Il est recommandé de mesurer le local.

Le locataire doit aussi tenir compte du loyer de base pour toute la durée du bail. Parfois, le prix de base prévoit des augmentations annuelles selon, par exemple, l'indice des prix à la consommation ou un autre facteur prédéterminé.

Au loyer de base, souvent appelé <net net>, s'ajoutent des composantes monétaires telles qu'un pourcentage des ventes et la contribution aux frais communs, que nous expliquerons ci-après. Tous ces éléments réunis peuvent représenter un montant beaucoup plus élevé que le simple loyer de base.

2.3 Loyer à pourcentage

Il y a deux sortes de loyer à pourcentage : le loyer à pourcentage avec loyer minimum et le loyer de base plus pourcentage. Ces types de loyer sont très populaires dans les galeries marchandes et les centres commerciaux.

a) Loyer à pourcentage avec loyer minimum

Dans ce cas, on obtient un premier montant en multipliant le chiffre de ventes annuel par un certain pourcentage. Toutefois, ce montant ne constitue le loyer réel que s'il est plus élevé que le loyer minimum, qui est également convenu dans le bail. S'il est inférieur, le minimum constitue alors le loyer réel. Voir l'exemple ci-dessous.

Ventes annuelles	Taux	Pourcentage des ventes	Loyer minimum	Loyer annuel	Versements mensuel
-------------------------	-------------	-------------------------------	----------------------	---------------------	---------------------------

500 000 \$	5%	25 000 \$	30 000 \$	30 000 \$	2 500,00 \$
800 000 \$	5%	40 000 \$	30 000 \$	40 000 \$	3 333,33 \$

b) Loyer de base plus pourcentage

Dans le deuxième cas, au loyer de base s'ajoute un pourcentage des ventes et la somme des deux constitue le loyer réel. Voir l'exemple ci-dessous.

Ventes annuelles	Taux	Pourcentage des ventes	Loyer de base	Loyer réel annuel	Versements mensuel
500 000 \$	2%	10 000 \$	30 000 \$	40 000 \$	3 333,33 \$
800 000 \$	2%	16 000 \$	30 000 \$	46 000 \$	3 833,33 \$

Dans les tableaux ci-dessus, des taux de 5% et 2% ont été utilisés. Toutefois, les taux réels peuvent varier de 1% à 10% en fonction d'un certain nombre de facteurs, tels que le secteur d'activité, le volume des ventes, la marge bénéficiaire et l'achalandage. De fait, une certaine corrélation devrait exister entre le taux du loyer à pourcentage et la marge de profit brute du type de commerce, car, théoriquement, plus la marge est basse, plus le volume des ventes est élevé. À titre d'exemple, un marché d'alimentation obtient un volume de ventes élevé mais une marge brute faible, alors qu'une bijouterie donne des ventes bien inférieures, mais avec une marge beaucoup plus élevée. Le marché d'alimentation aura donc un pourcentage parmi les plus faibles et la bijouterie, parmi les plus élevés.

Il s'agit de taux négociés que le locataire doit s'efforcer de conserver au plus bas, tout en étant conscient des attentes du locateur. Le locataire doit en outre tenter d'estimer ce que sera son loyer réel en fonction de divers chiffres de ventes possibles. Ceci lui évitera des mauvaises surprises. Une façon de maintenir le taux bas, c'est de prévoir dans le bail une réduction du taux par paliers, en fonction de l'augmentation des ventes. Ainsi, le locateur bénéficiera d'un achalandage plus grand et le locataire d'une baisse proportionnelle de loyer.

Il est d'ailleurs possible, pour un commerce qui modifie sa politique de prix en cours de bail de manière à obtenir une augmentation substantielle de ses ventes, de renégocier le taux du loyer à pourcentage avec le locateur.

Comme, généralement, le loyer à pourcentage est basé sur les ventes brutes, il faut convenir clairement que les taxes de vente (TPS et TVQ), les remboursements aux clients et autres déductions semblables sont exclus.

Le loyer à pourcentage n'est pas sans comporter certains inconvénients pour le locataire. Ainsi, il devra fournir au locateur des rapports périodiques de ses ventes ainsi que certains autres documents

pertinents. De plus, le locateur peut se réserver le droit d'avoir accès aux livres comptables du locataire.

Enfin, le locataire a avantage à ce que le loyer à pourcentage soit établi sur une base annuelle plutôt que mensuelle, de manière à effacer les fluctuations saisonnières de son volume de ventes. D'ailleurs, même lorsque le loyer à pourcentage est calculé sur une base mensuelle, il devrait être révisé sur une base cumulative annuelle pour permettre une compensation. Dans ce cas, le bail doit prévoir que le propriétaire peut être appelé à rembourser au locataire la part de loyer à pourcentage payée en trop dans un mois de fort volume si le minimum annuel n'est pas atteint.

2.4 Partage des frais commun

Dans la majorité des baux commerciaux, on retrouve une clause concernant le partage des frais communs avec les autres locataires du même complexe commercial. Le locataire doit prêter une attention toute particulière à cette clause, car ces frais peuvent atteindre et même dépasser 30% des frais d'occupation. De plus, plusieurs clauses du bail prévoient des frais de ce genre.

Ces preuves peuvent comprendre les taxes, les frais d'électricité, de chauffage et de climatisation, les assurances, les frais d'entretien des extincteurs automatiques et des aires communes, autant intérieures qu'extérieures, la contribution au fonds de publicité commune et à l'association des marchands, ainsi que les frais d'administration en général.

De plus, il est très important pour le locataire de s'assurer que la répartition de tous ces frais se fait sur une base équitable entre tous les locataires et que le locateur n'utilise pas cet argent à des fins autres que le paiement des frais communs. C'est pourquoi il est important d'exiger du locateur un certificat émis par ses vérificateurs et attestant du montant exact et de la répartition des frais communs ainsi que de la période couverte par ces frais. Il est aussi important de préciser dans le bail si les frais communs se limitent aux frais d'entretien et d'administration ou s'ils englobent les taxes foncières et certaines dépenses en capital, et si oui, lesquelles. L'impact sur le loyer total peut être assez significatif, surtout si les frais d'exploitation sont indexés périodiquement.

De fait, lorsqu'un commerçant envisage de louer un local, spécialement dans un centre commercial, et qu'il veut calculer ses frais de location, il doit tenir compte de l'ensemble des trois éléments suivants: le loyer de base, le loyer à pourcentage et le partage des frais communs. C'est la combinaison de ces trois éléments qui détermine le véritable loyer qu'il aura à payer au locateur.

En dernier lieu, le bail prévoit habituellement une somme additionnelle de 15% des frais communs, à titre de frais d'administration. Le locataire a avantage à faire ramener ce taux à 5% ou 10% ou, tout au moins, à s'assurer qu'il ne s'applique qu'aux services d'entretien réellement fournis par le locateur. Les taxes foncières, par exemple, ne devraient pas être sujettes aux frais d'administration.

2.5 Durée et options de renouvellement

La durée des baux commerciaux peut varier selon les besoins et les attentes du locateur et du locataire, mais la plupart d'entre eux sont de trois, cinq ou dix ans, avec ou sans options de renouvellement.

Quelle que soit la durée du bail, le locataire a généralement avantage, pour un loyer donné, à se ménager le plus d'options possible et pour les périodes les plus courtes possible. Par exemple, au lieu de négocier un bail de cinq ans ferme, le locataire conserve une plus grande marge de manœuvre s'il peut conclure un bail de deux ans ferme et trois options de renouvellement d'un an chacune. Toutefois, plus la durée ferme augmente, plus le locateur sera disposé à consentir un loyer de base fixe, car cela lui assure une durée d'occupation plus longue. Dans le cas où le locataire se ménage des options et où la durée ferme est plus courte, le locateur aura tendance à demander une augmentation à chaque renouvellement. Cela n'est peut-être pas un prix trop élevé à payer pour conserver une certaine flexibilité.

Une option stipulant un renouvellement de loyer à la "valeur marchande" est trop vague. Bien qu'elle ne laisse pas au locateur la latitude de fixer le prix de son choix lors de l'entrée en vigueur, une telle option ne garantit pas un choix au locataire et l'oblige à négocier, comme un nouveau locataire. Toute clause d'option de renouvellement devrait établir d'avance, lors de la signature du bail, le montant du loyer après renouvellement.

2.6 Frais d'aménagements et facteurs incitatifs à la location

Dans certains cas, le locateur assume des frais pour les aménagements ou les facteurs incitatifs à la location. Ces frais sont généralement directement amortis pendant la durée ferme du bail. Donc, plus le bail est court, plus grandes sont les possibilités que le loyer initial soit élevé à cause de l'amortissement des facteurs incitatifs ou des aménagements. Cependant, une fois la période d'amortissement de ces frais terminée, le loyer après renouvellement devrait être réduit de la portion du loyer qui équivaut à l'amortissement.

Lorsque le locataire paie lui-même les aménagements, il doit tenir compte de l'amortissement fiscal. En effet, ce dernier peut avoir un impact sur son choix quant à la durée initiale du bail et à celle de la première option de renouvellement.

3. CLAUSES NORMATIVES

3.1 Usage et exclusivité

Dans plusieurs cas, le bail commercial prévoit le type d'activité que le locataire peut exercer dans son local. Souvent même, cette clause va jusqu'à énumérer les groupes de produits qui peuvent y être vendus. Le locataire a avantage à s'assurer que cette disposition est suffisamment flexible et large pour lui permettre de suivre l'évolution de son marché et même, idéalement, de changer la raison sociale de son commerce.

Quant à la clause prévoyant l'obligation de fonctionner sur une base continue, souvent liée à la clause d'usage, elle devrait être, sinon éliminée, du moins limitée dans le temps.

Le locataire doit aussi s'assurer, dans la mesure du possible, que le bail contient une clause d'exclusivité le protégeant contre l'arrivée d'un concurrent dans des locaux du même locateur.

Cette clause peut être totale, c'est-à-dire interdire tout autre commerce semblable, ou partielle, c'est-à-dire permettre certains commerces semblables mais avec des restrictions pour certaines gammes de produits. Dans ce dernier cas, la clause d'exclusivité doit être écrite de façon très claire afin d'éviter toute ambiguïté.

3.2 Changement de local forcé

Plusieurs baux commerciaux prévoient une clause de changement de local forcé, ce qui signifie que le locateur peut obliger le locataire à déménager son commerce dans un autre local, d'un même centre commercial, par exemple.

Dans un tel cas, le bail devrait prévoir qui va assumer les frais de changement de local, c'est-à-dire les coûts du déménagement, des améliorations locatives dans le nouveau local, des modifications à la publicité et à la papeterie, etc.

De plus, il est sage de prévoir dans le bail dans quelle section du centre commercial un tel déménagement est acceptable, afin de jouir d'un achalandage à peu près équivalent à celui du local occupé antérieurement.

D'autre part, le bail devrait prévoir que si le changement de local forcé est préjudiciable au commerçant, le loyer sera modifié en conséquence. Le locataire aura toujours avantage à négocier, dans la mesure du possible, l'élimination de la clause permettant un déménagement forcé.

3.3 Cession et sous-location

Pendant la durée d'un bail commercial, un commerçant peut vouloir déménager ou vendre son commerce, et en conséquence, décider de sous-louer tout ou partie de son local ou de céder son bail.

Si le locataire et le locateur ne prévoient pas de clauses portant sur la sous-location ou la cession, le locataire peut sous-louer tout ou partie du bien loué ou céder le bail. Le locataire est cependant tenu d'aviser le locateur de son intention et d'obtenir son consentement, lequel ne peut lui être refusé sans un motif sérieux. Le locateur ne pourra alors exiger que le remboursement des dépenses raisonnables qui peuvent résulter de la sous-location ou de la cession. De plus, en pareil cas, la cession de bail décharge l'ancien locataire de ses obligations.

En revanche, les parties peuvent aussi prévoir des clauses prohibant la sous-location ou la cession, ou encore des clauses permettant la sous-location ou la cession à certaines conditions précisées dans le bail. Dans ce dernier cas, le locataire ne devrait pas être obligé d'obtenir le consentement du locateur lorsqu'il s'agit d'une sous-location ou d'une cession à une personne ou une société qui lui est liée. Aussi, le locataire devrait s'assurer que le locateur qui consent à la sous-location ou à la cession ne puisse exiger que le remboursement des dépenses raisonnables qui peuvent en résulter. Enfin, la cession de bail devrait décharger l'ancien locataire de ses obligations.

3.4 Rayonnement

La clause de rayonnement empêche le locataire d'ouvrir un autre magasin à l'intérieur d'une zone d'un rayon déterminé. Le locataire a tout intérêt à négocier l'élimination de cette clause, ou du moins à faire réduire le plus possible l'étendue de cette zone ou à identifier les emplacements ou les rues prohibés, et seulement pour la durée du bail.

3.5 Occurrence de défaut

Le bail commercial prévoit généralement que le locateur peut exercer des recours advenant le défaut du locataire de remplir ses obligations, comme de ne pas verser son loyer à pourcentage à la date prescrite.

Afin d'éviter que le locataire soit mis en défaut ipso facto pour un simple oubli, le bail devrait obliger dans tous les cas le locateur à faire parvenir un avis de défaut accordant au locataire un délai de 5 à 30 jours, selon la nature du défaut, pour remédier à la situation. Après ce délai, le locateur pourrait utiliser ses recours.

3.6 Garanties personnelles

Le locataire dont le commerce est enregistré ou qui est partenaire d'une société en nom collectif engage personnellement sa responsabilité lorsqu'il signe un bail et se porte garant de son exécution.

Toutefois, si l'entreprise est une société à capital-actions (corporation), le président ou tout autre dirigeant de la société devrait signer le bail au nom de la corporation seulement afin de limiter sa responsabilité personnelle. Les investissements en améliorations locatives, les inventaires et la réputation personnelle du locataire devraient constituer des garanties suffisantes pour le locateur. Si ce dernier en fait une condition essentielle à la signature du bail, comme c'est souvent le cas lorsqu'il investit lui-même dans les améliorations locatives, le locataire devrait chercher à limiter ces garanties à la seule période initiale du bail.

3.7 Inscription du bail

Si le bail n'est pas inscrit et qu'il y a vente de l'immeuble, le nouveau propriétaire peut mettre fin au bail 12 mois après l'achat de l'immeuble en donnant un avis préalable d'au moins 6 mois au locataire. Par exemple, même si un locataire a signé un bail de 10 ans, si l'immeuble est vendu après 3 ans, et qu'un avis de résiliation du bail est émis immédiatement, le locataire devra quitter les lieux, un an plus tard.

Par contre, si le bail est inscrit, le nouveau propriétaire ne peut résilier le bail. Il est donc très important pour le locataire de s'assurer que le bail peut être inscrit et, dans le cas contraire, d'évaluer l'impact que pourrait avoir sur son commerce une résiliation du bail avant échéance.

3.8 Droit de renouvellement

Contrairement à ce que certains commerçants peuvent croire, le locataire ne possède pas de droit immuable au renouvellement. À l'expiration du bail, à moins qu'il ne soit autrement prévu par celui-ci, le locataire doit quitter les lieux sans autre avis.

Le bail commercial pourrait prévoir une obligation de la part du locateur d'aviser le locataire suffisamment à l'avance (entre trois et six mois) du non-renouvellement du bail afin de permettre au commerçant de trouver un nouveau local et de faire connaître sa nouvelle adresse à sa clientèle. Si un tel avis n'était pas signifié à temps, le renouvellement se ferait aux mêmes conditions et pour une autre année. En contrepartie, une obligation semblable pourrait s'appliquer au locataire s'il désire quitter le local à l'expiration de son bail.

3.9 Abolition du privilège du locateur

Le nouveau Code civil abolit le privilège du locateur (nantissement) sur les effets mobiliers se trouvant dans les lieux loués, mais permet dorénavant au locateur de grever d'une hypothèque les biens du locataire qui se trouvent dans les lieux loués.

4. AUTRES POINTS D'INTÉRÊT

4.1 Renégociation avant expiration

Bien qu'habituellement très difficile, la renégociation avant expiration reste toujours possible. Bien entendu, le succès de cet exercice pour le locataire dépendra de son pouvoir de négociation. Il n'est d'ailleurs pas inhabituel de rencontrer, dans un marché dit "de Locataires", une augmentation du loyer de base ou du loyer minimum, qui, compensée par une baisse du loyer à pourcentage, entraîne une baisse du loyer global.

Il est possible pour le locataire, de renégocier son bail avant son échéance, s'il a l'intention de le prolonger jusqu'à son expiration; cela lui est même conseillé. Selon les conditions du marché, le locateur pourrait être intéressé à réduire le loyer courant pour s'assurer de conserver son locataire pour une période plus longue. C'est également l'occasion idéale pour le locataire de renégocier certaines clauses du bail qui pourraient s'être avérées trop limitatives ou avoir compliqué l'exploitation de son entreprise. Encore là, il s'agit pour le locataire d'évaluer son pouvoir de négociation.

4.2 Position d'un franchisé

Lorsque cela est possible, le franchisé a tout intérêt à s'assurer d'être le locataire principal et non pas le sous-locataire du franchiseur, car les obligations du sous-locataire sont les mêmes mais pas les avantages. En effet, si ses relations avec le franchiseur dégénèrent en conflit et que sa franchise lui est retirée, il pourra, s'il est locataire principal, conserver son local et continuer de bénéficier de l'achalandage, qui est souvent relié au lieu d'exploitation de l'entreprise. Dans le cas contraire, le franchiseur pourra reprendre le local sans compensation et le confier à un autre franchisé.

CONCLUSION

Il est essentiel de comprendre que le bail commercial est l'un des contrats les plus importants qu'a à conclure une entreprise durant son existence, tant par sa dimension financière que par sa durée.

Les baux commerciaux proposés par les locateurs peuvent être parfois de nature très complexe et englober une multitude de clauses écrites dans un jargon juridique difficile à comprendre pour un profane. Il est donc fortement recommandé aux locataires non initiés de consulter un avocat, un notaire ou un autre spécialiste de la négociation de baux commerciaux afin de bien se faire expliquer la signification et les implications de toutes les clauses et de pouvoir négocier un bail en pleine connaissance de cause.