

Bail commercial : les règles du jeu



La durée du bail commercial

Le bail commercial doit être conclu pour une durée minimale de 9 ans.

Première prérogative, et non des moindres, conférée par le statut des baux commerciaux au locataire exploitant : un bail commercial ne peut pas être conclu, en principe, pour une durée inférieure à 9 ans. Une durée minimale qui vous offre donc la garantie de pouvoir pérenniser votre activité. Bien entendu, les parties peuvent prévoir une durée plus longue.

Attention : pour bénéficier du statut du bail commercial, le locataire doit exercer une activité commerciale, artisanale ou industrielle. Ainsi, le bail consenti à un professionnel libéral ne relève pas de ce statut. En outre, le locataire doit exploiter dans les lieux un fonds de commerce ou un fonds artisanal dont il est propriétaire et être immatriculé au RCS ou au répertoire des métiers. Si l'une de ces conditions n'est pas remplie, le bail n'est pas un bail commercial, sauf si les parties en décident autrement.

À l'inverse, il est toutefois possible de s'engager pour une durée plus courte en optant, clairement et expressément dans le contrat, pour un bail dit « dérogatoire » ou « précaire ».

Conclu pour une durée maximale de 3 ans, ce type de bail échappe au statut des baux commerciaux, le locataire ayant donc, dans ce cas, peu de stabilité sur le local loué (pas de droit au renouvellement, ni à une indemnité d'éviction lors de son départ).

La destination du bail

Le commerçant doit exercer dans le local loué l'activité prévue par le bail.

Dans un contrat de bail commercial, les parties doivent indiquer la nature de l'activité exercée dans le local loué. On parle de « destination » du bail. Et attention, le locataire doit impérativement respecter cette destination. Autrement dit, vous ne pouvez pas exercer une activité différente de celle prévue par le contrat, sauf à recueillir l'accord du bailleur. À défaut, ce dernier serait en droit de demander en justice la résiliation du bail.

Étant précisé que vous avez la possibilité de passer outre le refus du bailleur lorsque vous souhaitez soit changer totalement d'activité, soit simplement adjoindre une activité connexe ou complémentaire à celle initialement prévue, en demandant l'autorisation au tribunal de grande instance. La procédure à suivre étant plus lourde lorsque le changement d'activité est total.

Un conseil : vous avez intérêt à prévoir dans le contrat une destination large, voire à conclure un bail « tous commerces », ce qui vous évitera d'avoir à demander, en cours de bail, l'autorisation du bailleur.

La fixation et la révision du loyer

Fixé librement par les parties lors de la conclusion du bail, le loyer peut ensuite faire l'objet de révisions.

Lors de la conclusion d'un bail commercial, le loyer est librement fixé par les parties. En pratique, il est tenu compte de la valeur locative du local (surface, état...), de sa destination (utilisation qui en est faite), des obligations respectives des parties, des facteurs locaux de commercialité (importance de la ville ou du quartier, moyens de transport à proximité...) et des prix pratiqués dans le voisinage. Propriétaire et locataire peuvent également convenir, par le biais d'une « clause-recettes », d'un loyer en partie variable en fonction du chiffre d'affaires dégagé.

Dans la majorité des cas, le bail commercial comporte une clause d'indexation (ou clause « d'échelle mobile ») stipulant que le loyer sera revalorisé automatiquement et régulièrement (en général, chaque année) en fonction soit de l'indice des loyers commerciaux si l'activité est commerciale, artisanale ou industrielle, soit de l'indice des activités tertiaires s'il s'agit d'une activité de bureaux.

En l'absence d'une telle clause, la révision du loyer ne peut, en principe, avoir lieu que tous les 3 ans à la demande de l'une ou l'autre des parties. Là encore, sauf modification des facteurs locaux de commercialité, la majoration ou la diminution du loyer est plafonnée à la variation de l'indice applicable au bail au cours de la période de 3 ans qui vient de s'écouler. Point important : vous pouvez refuser l'application du montant du loyer ainsi révisé si vous démontrez que la valeur locative du local est inférieure à ce montant.

À noter : souvent, lors de l'entrée dans les lieux, le propriétaire exige du locataire le versement d'un dépôt de garantie. Cette somme, fixée librement, lui sera remboursée en fin de bail, sauf impayés et/ou dégradations.

La répartition des charges et des travaux

La répartition des charges et travaux entre les parties doit être contractuellement prévue.

Le contrat de bail commercial doit comporter un inventaire précis et limitatif des charges et impôts liés au bail, avec l'indication de leur répartition entre les parties. De même, le bailleur est tenu de fournir au locataire un état prévisionnel des travaux qu'il envisage de réaliser dans les 3 années qui suivent la signature du bail. Seuls les dépenses et les travaux expressément visés dans cet inventaire et dans cet état prévisionnel pouvant être mis à la charge du locataire.

Sachant que les dépenses relatives aux grosses réparations (celles des gros murs ou des couvertures, par exemple) ou celles relatives aux travaux ayant pour objet de remédier à la vétusté ne peuvent, en aucun cas, être imputées au locataire. Pas plus que les impôts, notamment la contribution économique territoriale, et les taxes dont le propriétaire est le redevable en vertu de la loi. Une exception : la taxe foncière peut être mise à la charge du locataire.

Résiliation et droit au

renouvellement du bail

Le locataire bénéficie du droit au renouvellement du bail. Il peut aussi y mettre fin tous les 3 ans.

Le droit au renouvellement

Lorsque le bail arrive à son terme, vous bénéficiez d'un droit au renouvellement. En principe, c'est le propriétaire qui, s'il souhaite poursuivre le bail, doit vous adresser un congé avec offre de renouvellement 6 mois avant son terme. Si vous acceptez, la location se renouvellera alors pour 9 ans aux clauses et conditions du bail précédent. Sans surprise, le renouvellement est souvent l'occasion pour le bailleur de demander une augmentation du loyer. En cas de désaccord sur le montant proposé par ce dernier, vous pourrez saisir le juge pour qu'il règle ce différend.

Et attention, si vous ne recevez pas de congé de la part de votre propriétaire, vous avez intérêt à demander vous-même le renouvellement. Car sinon, le bail se poursuivra par tacite reconduction pour une durée indéterminée, chacune des parties pouvant y mettre fin à tout moment en respectant un préavis de 6 mois.

Si, à l'inverse, le bailleur ne souhaite pas renouveler le bail, il doit vous notifier son refus par acte d'huissier. Et dans ce cas, il devra vous verser une indemnité, dite « d'éviction », destinée à réparer le préjudice que vous cause ce refus (sauf s'il est justifié par un motif grave et légitime tel que des défauts de paiement du loyer).

À noter : lorsqu'il décide de mettre en vente le local dans lequel vous exercez votre activité, le propriétaire est tenu de vous proposer de l'acheter. Sauf exceptions, vous bénéficiez, en effet, d'un droit de priorité en la matière par rapport à un éventuel autre acquéreur. Vous disposez alors

d'un délai d'un mois pour vous décider à acheter. Et vous aurez ensuite 2 mois (4 mois en cas de prêt) à compter de l'acceptation de l'offre de vente pour procéder à l'acquisition.

La résiliation du bail

On l'a dit : le bailleur est engagé pour une durée de 9 ans minimum. Il ne peut résilier le bail en cours que pour des motifs précisément prévus par la loi (reconstruction de l'immeuble, réalisation de certains travaux) ou en cas de défaut de paiement des loyers ou de non-respect d'une obligation contractuelle par le locataire.

De votre côté, vous disposez de la faculté de résilier le bail à l'expiration de chaque période de 3 ans.

À noter : vous avez également le droit de céder votre bail à votre successeur dans votre fonds de commerce sans que le bailleur puisse s'y opposer. En revanche, le bail peut contenir une clause interdisant de céder votre bail à une personne autre que l'acquéreur de votre fonds.

© 2019 Les Echos Publishing