



Une vision augmentée
du conseil au service de
votre réussite.

Les points de vigilance lors de la signature d'un bail commercial



SOMMAIRE

ÉDITO

1. Le bail commercial

De quoi s'agit-il ?	5
A qui s'adresse-t-il ?	5

2. La durée du bail

Une durée encadrée	6
Le bail dérogatoire	6
Une fois la durée écoulée	7

3. Le loyer et ses révisions

La fixation initiale du loyer	9
La révision triennale	10
Les clauses d'indexation	11
Les clauses de variabilité	11
Le plafonnement du loyer révisé	11
Les modalités de paiement du loyer	12
Le pas de porte	12

4. Les charges, impôts et travaux

L'inventaire des charges	13
Ce qui peut être mis à la charge de l'un ou l'autre	14
La clause de transfert de charges	14

5. L'utilisation des locaux

La définition de la destination	15
La clause de non-concurrence	16
La clause d'exploitation personnelle	16

6. Le bail commercial et les tiers

La cession du bail	17
La sous-location	17

7. Les garanties

Les garanties financières	18
Les assurances	18

8. La résolution des litiges

La clause de conciliation	19
La clause d'arbitrage	19

9. La fin anticipée du bail

La résiliation anticipée	20
La clause résolutoire	20

10. Les annexes au bail

ÉDITO

Pour exercer leur activité, les commerçants, les artisans, les professionnels ont le plus souvent besoin d'un local. Tout le monde ne possédant pas un bien à dédier à cette activité, de nombreux professionnels doivent se tourner vers [la location](#).

Une fois le local trouvé, il sera nécessaire de formaliser un accord avec le bailleur par la signature d'un [bail commercial](#).

Un contrat qui relève d'un régime propre, historiquement marqué par une grande liberté contractuelle. Même si la réglementation a évolué pour sécuriser au mieux la relation entre les parties, il n'en reste pas moins essentiel de rester vigilant au moment de la rédaction du contrat de bail, celui-ci constituant un engagement important, tant pour le locataire que pour le bailleur.

[Tour d'horizon des points de vigilance à garder en tête au moment d'établir le contrat...](#)

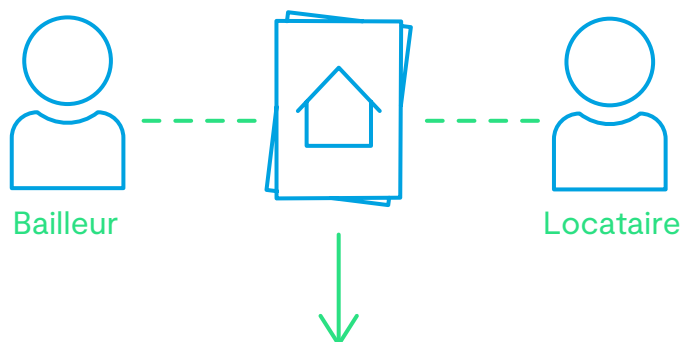
1 | LE BAIL COMMERCIAL

DE QUOI S'AGIT-IL ?

Le bail commercial est un contrat qui lie le propriétaire d'un bien immobilier (**le bailleur**) et un professionnel en recherche d'un local commercial pour exercer son activité (**le locataire**).

Par ce contrat, le bailleur met à la disposition du locataire un local affecté à une activité professionnelle dans lequel exercer son activité.

Ainsi, le contrat doit fixer les règles qui feront la vie de cette relation :



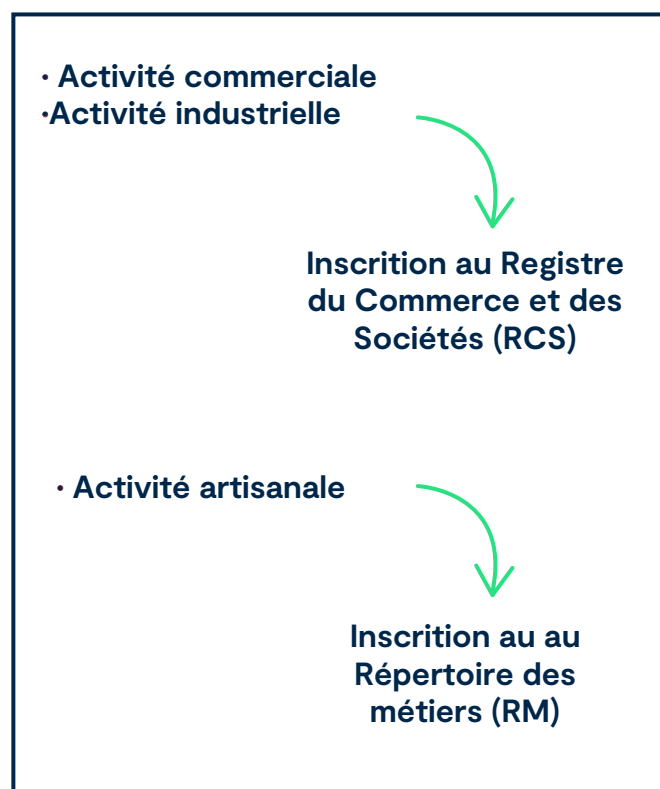
- Déterminer les droits et responsabilités de chacun
- Déterminer les conditions financières
- Voir les modes de résolutions des litiges...

De ce fait, même si dans la plupart des cas aucun formalisme n'est imposé pour le bail commercial, il reste toujours préférable d'établir ou de faire établir un écrit qui servira de fondation solide à la relation contractuelle.

A QUI S'ADRESSE-T-IL ?

Le bail commercial ne s'adresse pas à tout le monde. Des conditions relatives à l'activité du locataire s'appliquent.

En effet, il est nécessaire d'exercer une **activité commerciale, industrielle** ou **artisanale**.



ATTENTION !

Pour les personnes exerçant des **activités libérales** ou **non commerciales**, il faut se tourner vers un **bail professionnel**.

2 | LA DURÉE DU BAIL

UNE DURÉE ENCADRÉE

Le bail commercial a la particularité de voir sa durée encadrée : celle-ci doit être déterminée par les parties au moment de la conclusion du contrat et il n'est pas possible d'envisager une durée indéterminée.

Par principe, la durée minimale du bail commercial est de **9 ans**.

Les parties peuvent convenir ensemble d'une durée supérieure à 9 ans du moment qu'elle ne constitue pas un engagement perpétuel ou indéterminé.



9 ans

BAIL COMMERCIALE

LE BAIL DÉROGATOIRE

Un professionnel en quête d'un local commercial peut opter pour un régime dérogatoire au régime du bail commercial.

En effet, les parties peuvent convenir de mettre en place un bail de courte durée ne pouvant excéder **3 ans**.

Un écrit est alors obligatoire et doit spécifiquement faire apparaître la volonté des parties de ne pas appliquer le régime des baux commerciaux.

Plusieurs baux dérogatoires peuvent se succéder tant que la durée maximale n'excède pas la limite des 3 ans.



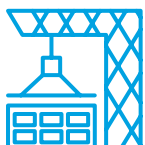
3 ans

BAIL DÉROGATOIRE

UNE FOIS LA DURÉE ÉCOULÉE

À l'approche du terme fixé au contrat, plusieurs cas de figure peuvent être envisagés. Comme pour chaque période triennale, l'une ou l'autre des parties peut donner congé à l'autre par **acte de commissaire de justice** (ou par lettre recommandée avec accusé de réception pour le locataire) en respectant un **délai de préavis de 6 mois**.

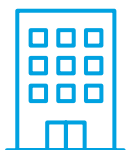
Si le locataire peut délivrer congé sans se justifier, le bailleur ne peut le faire que pour un des motifs suivants :



- Réalisation de travaux de construction, reconstruction ou surélévation



- Réaffectation d'un local d'habitation accessoire au local



- Transformation en immeuble à usage d'habitation



- Réalisation de travaux prescrits ou autorisés dans une opération de restauration immobilière

Si aucune des parties ne donne congé, le bail peut se poursuivre de deux façons :



- Soit **tacitement**, lorsque ni le bailleur ni le locataire ne se manifestent : le bail se poursuit alors selon les termes prévus pour une durée indéterminée

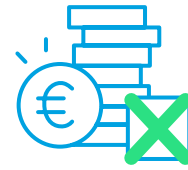


- Soit par **renouvellement du bail**, c'est-à-dire lorsqu'une des deux parties va émettre une offre de renouvellement à l'autre lui proposant d'établir un nouveau contrat

Lorsque l'offre de renouvellement émane du locataire, le bailleur peut :



- L'accepter



- La refuser en lui payant une indemnité d'éviction, destinée à compenser la perte d'usage du local pour l'exploitation de son activité par le locataire

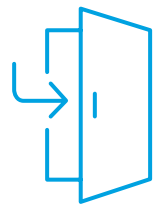
Lorsqu'elle émane du bailleur, le locataire peut :



- Accepter purement et simplement les nouvelles conditions



- Accepter le principe du renouvellement, mais refuser les conditions proposées (résolution possible à l'amiable, par conciliation ou décision judiciaire)



- Refuser le renouvellement et quitter le local sans indemnisation



3

LE LOYER ET SES RÉVISIONS

LA FIXATION INITIALE DU LOYER

Le montant initial du loyer est librement négocié entre le bailleur et le locataire.

Cependant, cette liberté doit s'accompagner d'une analyse approfondie des [caractéristiques des locaux](#) et de la [situation du marché immobilier local](#).



EMPLACEMENT



SURFACE



ÉTAT GÉNÉRAL

Il est également important de préciser dans le bail les [modalités de paiement](#) (mensuel, trimestriel, annuel) et les éventuelles dépenses annexes à la charge du locataire.

Une clause claire évite toute ambiguïté sur le montant réellement dû.

LA RÉVISION TRIENNALE

La révision triennale du loyer est un droit prévu par le statut des baux commerciaux.

Tous les trois ans, le loyer peut être révisé à la demande de l'une des parties, en fonction de la valeur locative.

Cette révision est plafonnée en fonction de l'indice choisi dans le bail, sauf circonstances exceptionnelles (modification significative des facteurs locaux de commercialité, par exemple).

Ces indices peuvent être, selon les activités :

- l'Indice des Loyers Commerciaux (**ILC**)
- l'Indice des Loyers des Activités Tertiaires et autres que commerciales et artisanales (**ILAT**)
- l'Indice du Coût de la Construction (**ICC**)

Il est crucial d'indiquer dans le bail les indices applicables pour éviter des désaccords sur les calculs futurs.





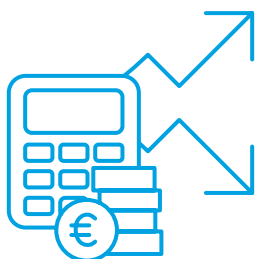
LES CLAUSES D'INDEXATION

Le bail commercial peut prévoir une **clause d'indexation**, également appelée **clause d'échelle mobile**, qui permet d'ajuster le loyer en fonction des mêmes indices que ceux utilisés pour la révision triennale.

L'indice choisi doit être pertinent pour l'activité exercée.

Au moment de la rédaction du contrat, il est important de choisir une **périodicité adaptée** pour la mise en œuvre de la clause d'indexation.

La clause doit respecter le principe d'interdiction de l'indexation « à la hausse uniquement » : **si l'indice baisse, le loyer doit également pouvoir diminuer**.

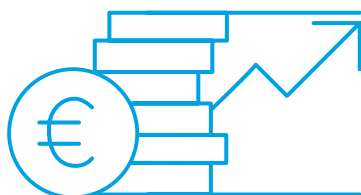


LES CLAUSES DE VARIABILITÉ

Certaines clauses, dites de variabilité, permettent également de modifier le montant du loyer.

Par exemple, un loyer calculé en partie sur le **chiffre d'affaires du locataire** est une pratique fréquente.

Ces clauses doivent être le plus précises possible pour éviter les litiges (définition du chiffre d'affaires, fréquence des ajustements) et s'assurer qu'elles ne créent pas une charge financière excessive pour le locataire, ce qui pourrait fragiliser l'activité.



LE PLAFONNEMENT DU LOYER REVISÉ

Dans les baux d'une durée de 9 ans, pour protéger le locataire, le plafonnement **limite les augmentations de loyer** lors de la révision triennale en cas de trop forte variation de l'indice de référence.

Il est possible de renoncer à ce plafonnement en le précisant explicitement dans le bail.

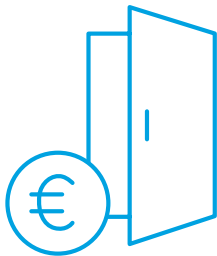


LES MODALITÉS DE PAIEMENT DU LOYER

Pour éviter au maximum les déconvenues liées au paiement du loyer, il est important de préciser dans le bail **les conditions** qui entourent son paiement, et notamment la **périodicité** et les **dates de paiement**.



LE PAS DE PORTE



Le pas de porte est le nom communément donné à la somme que le locataire verse au bailleur comme **droit d'entrée** dans un local vacant.

Non obligatoire, la question du pas-de-porte est un point de vigilance qu'il est important d'étudier, notamment au regard de la charge supplémentaire importante pour le locataire.

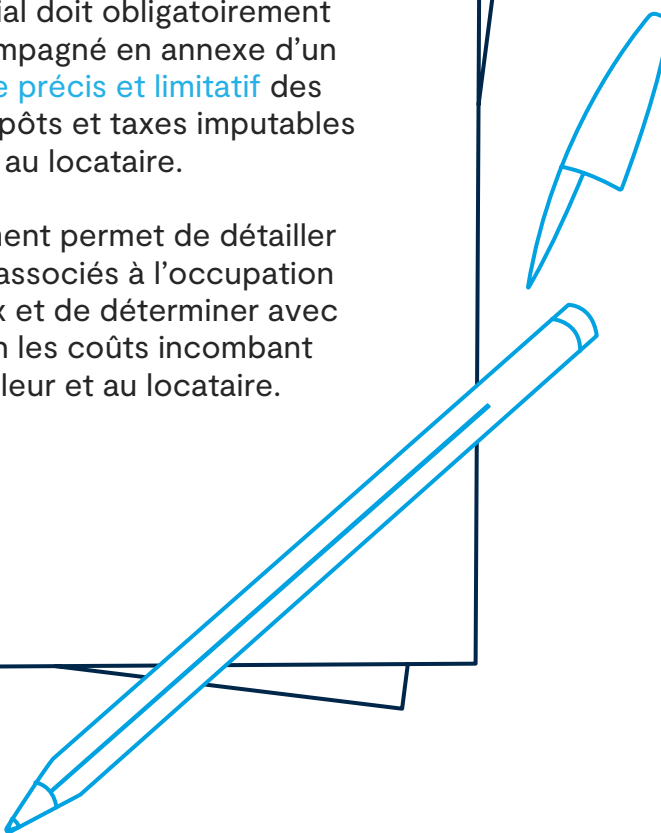
Si les parties s'entendent sur le paiement d'un pas de porte, elles **fixent ensemble le montant**.



L'INVENTAIRE DES CHARGES

Depuis la loi Pinel (2014), le bail commercial doit obligatoirement être accompagné en annexe d'un **inventaire précis et limitatif** des charges, impôts et taxes imputables au locataire.

Ce document permet de détailler les coûts associés à l'occupation des locaux et de déterminer avec précision les coûts incombant au bailleur et au locataire.



CE QUI PEUT ÊTRE MIS A LA CHARGE DE L'UN OU L'AUTRE

Auparavant, la répartition des charges, coûts de réparations et impôts était librement négociée entre les parties. Mais pour tous les baux signés ou renouvelés depuis le 5 novembre 2014, un encadrement a été mis en place pour **maintenir un équilibre** entre le bailleur et le locataire.

Si beaucoup d'éléments peuvent toujours être négociés, un certain nombre de charges ne peuvent dorénavant plus être mises à la charge du locataire.

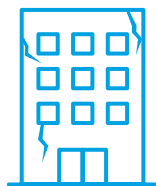
Il en est ainsi :



- Du coût des travaux de grosses réparations et des honoraires qui y sont liés



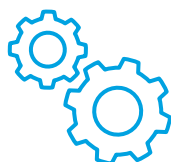
- Des impôts dont le bailleur est le redevable légal (à l'exception de la taxe foncière et de ses taxes additionnelles, ainsi que des impôts, taxes et redevances liés à l'usage du local ou de l'immeuble ou à un service dont le locataire bénéficie directement ou indirectement)



- Du coût des travaux initiés pour remédier à la vétusté du local ou à sa mise en conformité avec la réglementation



- Dans un ensemble immobilier, des charges, impôts, taxes, redevances et du coût des travaux relatifs à des locaux vacants ou imputables à d'autres locataires



- Du coût des honoraires de gestion du local et de l'immeuble

LA CLAUSE DE TRANSFERT DE CHARGES

Le bail peut inclure une clause de **transfert de charges**, qui permet de faire peser certaines charges normalement à la charge du bailleur sur le locataire.

Il faut que cette clause soit très précise quant aux charges qui sont transférées et ne doit comporter aucune approximation ou généralité, leur interprétation par les juges étant **très stricte**.

5

L'UTILISATION DES LOCAUX

LA DÉFINITION DE LA DESTINATION

La destination des locaux désigne l'activité précise que le locataire est autorisé à exercer. Elle doit être définie clairement dans le bail.

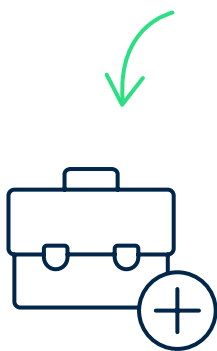
Une description trop vague pourrait entraîner des ambiguïtés.

À l'inverse, une description trop précise peut également être préjudiciable pour le locataire qui se trouverait coincé dans une activité trop restreinte.

Cela garantit que le locataire peut exploiter sereinement son activité tout en respectant les attentes du bailleur.

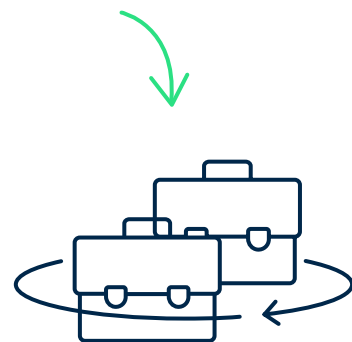
Une utilisation du local non conforme à celle prévue par le bail pourrait entraîner une situation litigieuse pouvant aller jusqu'à une résiliation du contrat.

Le locataire peut souhaiter changer, ultérieurement, d'activité en cours de bail. Cela peut se faire via une procédure de déspécialisation.



DÉSPECIALISATION PARTIELLE

On parle de déspécialisation partielle lorsque le locataire demande à ajouter une activité complémentaire à celle exercée (cela suppose d'informer le bailleur qui dispose de 2 mois pour s'y opposer).



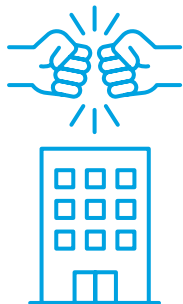
DÉSPECIALISATION PLÉNIÈRE

On parle de déspécialisation plénière lorsque le locataire envisage de changer d'activité (cela suppose de demander l'autorisation au bailleur qui dispose de 3 mois pour accepter ou refuser cette demande, le défaut de réponse valant acceptation).

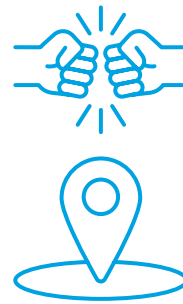
LA CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Il est possible d'inclure des clauses pour **limiter** ou **interdire** l'exercice de certaines activités au locataire ou au bailleur.

Par exemple :



- L'interdiction pour le locataire d'exercer une activité concurrente à celle d'autres locataires du même immeuble (clause assez fréquente dans les baux commerciaux visant des locaux implantés dans les centres commerciaux)



- L'interdiction pour le bailleur de lancer une activité concurrente dans un périmètre défini

ATTENTION !

Le non-respect de ces clauses peut entraîner des sanctions, comme des **pénalités financières** ou une **résiliation anticipée du bail**.

LA CLAUSE D'EXPLOITATION PERSONNELLE

Certains baux imposent une clause d'exploitation personnelle, obligeant le locataire à **exploiter lui-même les locaux** sans en laisser le bénéfice à un tiers (sous-location ou location-gérance).



6 | LE BAIL COMMERCIAL ET LES TIERS

LA CESSION DU BAIL

La cession du bail commercial permet au locataire de transmettre son contrat à un tiers, généralement lors de la vente de son fonds de commerce. Plusieurs dispositions du bail commercial peuvent venir encadrer ce processus.

CLAUSE D'ACCORD PRÉALABLE DU BAILLEUR :

La cession est souvent subordonnée à l'obtention de **l'accord écrit du bailleur** : cette clause permet au propriétaire de garder un certain contrôle sur les professionnels occupant son local.

CLAUSE EMPÊCHANT LA CESSION DU BAIL SEULE :

Présentée comme une garantie pour le bailleur, il est possible de prévoir qu'une cession du bail ne pourra pas se faire seule : elle devra alors nécessairement être liée à une **cession du fonds de commerce**.

CLAUSE DE GARANTIE SOLIDAIRE :

Une clause peut être insérée dans le contrat prévoyant que l'ancien locataire reste **solidairement responsable du paiement des loyers** après la cession, ce qui constitue une sécurité pour le bailleur.

LA SOUS-LOCATION

La sous-location, qui consiste pour le locataire à louer tout ou partie des locaux à un tiers, est par défaut **interdite**. Elle devient possible uniquement avec **l'accord du bailleur**. Il est donc préférable de formaliser cet accord par une clause insérée dans le bail.

À cette occasion, il est possible d'établir les différentes conditions liées à cette sous-location, comme les modalités selon lesquelles le projet doit être présenté au bailleur et celles selon lesquelles il donne ou non son accord.



7 | LES GARANTIES

LES GARANTIES FINANCIERES

Pour protéger le bailleur contre d'éventuels impayés, des garanties financières peuvent souvent être exigées du locataire. Il faut alors que le contrat de bail le précise et en définisse les termes.

Elles peuvent prendre plusieurs formes :

LE DÉPÔT DE GARANTIE

Il s'agit d'une somme d'argent, généralement équivalente à un ou plusieurs mois de loyer, versée au moment de la signature du bail. Ce dépôt couvre les éventuels impayés de loyer ou de charges, ainsi que les dommages causés au local.



LA CAUTION BANCAIRE

Le locataire peut placer sur un compte bancaire bloqué une certaine somme qui pourra être versée directement par la banque au bailleur en cas d'impayés. Cette solution peut rassurer le bailleur, mais, comme le dépôt de garantie, peut alourdir la trésorerie du locataire au moment de la conclusion du bail commercial.



LA CAUTION PERSONNELLE

Dans ce cas, une personne physique ou morale (par exemple, un dirigeant ou une société mère) se porte garante des obligations du locataire en cas de défaillance. Il pourra ainsi être amené à prendre en charge personnellement les sommes litigieuses (loyers impayés, réparation de dommages causés au local, etc.).



LES ASSURANCES

Chacune des parties doit **obligatoirement souscrire certaines assurances**, telles que la responsabilité civile pour le locataire ou l'assurance propriétaire non-occupant (PNO) pour le bailleur.

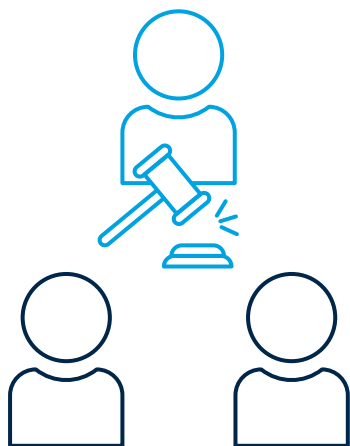
Cependant, le contrat de bail peut imposer au locataire de souscrire d'autres assurances qui peuvent différer en fonction de la ou des activités exercées dans le local.

LA CLAUSE DE CONCILIATION

Pour de multiples raisons, il est possible qu'un contentieux naisse entre le bailleur et le locataire au cours du bail. Des clauses peuvent donc prévoir la façon dont les parties préfèrent essayer de régler leurs différends sans se rendre directement devant un tribunal.

La clause de conciliation prévoit qu'en cas de litige, les parties s'engagent à tenter de résoudre leur désaccord par un **dialogue encadré par un tiers** désigné avant de saisir la justice.

Elle favorise une **solution amiable** et **rapide**, en limitant les coûts et les délais liés à une procédure judiciaire. Elle maintient une **relation cordiale** entre les parties, ce qui est essentiel dans un contrat de longue durée comme un bail commercial.



LA CLAUSE D'ARBITRAGE

La clause d'arbitrage stipule que tout litige sera soumis à un **arbitre** ou à un **tribunal arbitral**, plutôt qu'à une juridiction classique.

À la différence d'une conciliation, plutôt que de rechercher un accord entre les parties, c'est ici **l'arbitre qui tranche le litige**.

C'est une solution très prisée par les personnes souhaitant une résolution **rapide** et **confidentielle** de leurs différends.

LA RÉSILIATION ANTICIPÉE

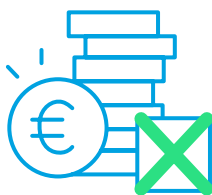
Il est possible d'inclure dans le bail une clause de résiliation anticipée permettant au locataire de restituer le local **avant la fin d'une période triennale**.

Il convient alors de lister les cas permettant cette résiliation anticipée, ainsi que les conditions de son exercice (notification au bailleur, durée de préavis, etc.).

LA CLAUSE RÉSOLUTOIRE

Une clause résolutoire permet au bailleur de demander la résiliation automatique du bail si le locataire **ne respecte pas** certaines de ses obligations. Elle évite ainsi au bailleur la nécessité d'entamer une procédure de résiliation judiciaire.

La clause résolutoire couvre généralement des **manquements** tels que :



LE NON-PAIEMENT
DES LOYERS



L'ABSENCE
D'ASSURANCE



L'USAGE NON
CONFORME DES LOCAUX

ATTENTION !

Avant de mettre en œuvre cette clause, le bailleur doit envoyer un **commandement de payer** ou faire appel à un commissaire de justice, en laissant un **délai** au locataire pour régulariser la situation.

En plus du contrat de bail en lui-même, un certain nombre de documents doivent être joints en annexe, dont l'inventaire doit être vérifié et validé par le locataire et le bailleur.

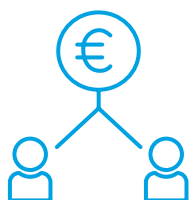
Ces documents sont :



- L'état des lieux



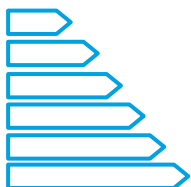
- Le diagnostic amiante des parties privatives (DAPP) et le dossier technique amiante (DTA, uniquement en copropriété) pour les locaux dont le permis de construire est antérieur au 1^{er} juillet 1997



- L'inventaire des charges, impôts et taxes et la répartition de leur prise en charge par le locataire et le bailleur



- L'état des risques et pollutions (ERP)



- Le diagnostic de performance énergétique (DPE)



- Le règlement de copropriété, le cas échéant



- La liste des travaux réalisés au cours des 3 dernières années et le prévisionnel des travaux à réaliser dans les 3 prochaines années



- Une note sur les éventuels sinistres ayant donné lieu à une indemnité d'assurance garantissant les risques de catastrophes naturelles et technologiques



- Le constat de risque d'exposition au plomb (CREP) pour les locaux dont le permis de construire est antérieur au 1^{er} janvier 1949



- L'annexe environnementale (pour les surfaces de plus de 2 000 m²)

CONCLUSION

Le contrat de bail commercial est un engagement important et généralement sur le long terme. Et même si son contenu est bien plus encadré que par le passé, sa rédaction peut entraîner des **conséquences importantes** sur sa validité et son exécution.

Il doit donc être rédigé avec soin pour protéger les **intérêts des deux parties**, locataire comme bailleur, et respecter les obligations légales.

Il est donc fortement recommandé de se faire **accompagner** et **conseiller** par des professionnels compétents pour la **négociation** et la **rédaction** du bail commercial.



COGEP.

Nous sommes là pour vous accompagner,
n'hésitez pas à nous contacter !

Les éléments ci-dessus sont à jour à date du 30 novembre 2024 et sont donnés à titre d'information et ne peuvent en aucune manière engager notre responsabilité. Pour finaliser vos démarches, il est donc fortement conseillé de vous rapprocher des autorités compétentes.



www.cogep.fr

