

L'AVIS DE L'EXPERT

Comment bien signer un bail commercial ?

Quentin Jacob, notaire à Culoz, dans l'Ain, se penche cette semaine sur ce contrat qui lie le gérant d'un commerce au propriétaire des locaux. Cet aspect peut sembler moins important que d'autres et pourtant il fait figure de socle. Voici quelle est la marche à suivre.

Un bail commercial est-il obligatoire ?

« L'emplacement, l'emplacement, l'emplacement, voici ce qui pourrait contribuer à définir une partie de la réussite d'un commerce. Cependant, il est fréquent que l'exploitant du commerce ne soit pas le propriétaire des murs. Dans ce cas, il est nécessaire de mettre en place un contrat par lequel le propriétaire des murs s'engage à mettre à disposition de l'exploitant ceux-ci. Un tel contrat se dénomme : bail commercial.

Ce contrat peut être mis en place par toute personne possédant des locaux destinés à recevoir une activité commerciale.

Le bail commercial est donc la pierre angulaire du fonds de commerce, et à ce titre toute l'attention de l'exploitant doit être tournée sur la rédaction de celui-ci. En effet, ce contrat s'imposera si une activité commerciale est souhaitée. Il devra comporter un certain nombre de dispositions impératif, et d'autres qui peuvent être aménagées. »

Que doit comporter ce contrat ?

« En premier lieu, il faut noter que le bail commercial doit être conclu pour une durée minimale de neuf années, il pourra avoir une date plus longue, mais pas plus courte, sauf certaines exceptions.



Me Quentin Jacob est notaire dans l'Ain. Photo DR

Le preneur peut cependant donner congé à chaque période triennale, moyennant le respect d'un délai de préavis de six mois. Le Bailleur devant lui attendre la fin du bail pour donner congé en respectant également un préavis de six mois.

En second lieu, il est nécessaire de prévoir le type d'activité qui sera exercée dans les locaux. À cet effet, les parties ont un rôle à jouer. Une description trop précise de l'activité empêchera l'adjonction de toute autre activité ou changement de celle(s) ci par le preneur, sans information préalable du bailleur (adjonction d'activité connexe) ou accord du bailleur (changement d'activité).

À l'inverse une activité dite « tous commerces » permettra un changement sans accord et information du bailleur, ce qui empêche tout contrôle par le bailleur de l'activité qui sera faite dans ses locaux. »

Quelles sont les autres conditions devant y figurer ?

« En troisième lieu, il est nécessaire de fixer un loyer. Celui-ci est librement déterminé par les parties, ce qui est encadré, c'est la revalorisation de celui-ci. Légalement ce loyer peut être révisé à l'expiration de

chaque période triennale par le jeu du changement de l'indice de référence lequel est l'indice des loyers commerciaux (ILC). Cependant, il est possible de convenir dans la convention d'autre règle et méthode de réévaluation des loyers, notamment une réévaluation annuelle, ou bien une réévaluation basée sur les recettes du commerce.

Le preneur est également protégé par un mécanisme qui s'appelle « le plafonnement du loyer ». Cette notion permet l'évolution du loyer à la hausse, hausse limitée cependant à la valeur que le bail aurait en appliquant la révision légale par le jeu de la modification de l'ILC. »

Que peut-on encore noter ?

« En quatrième lieu, il est à noter que depuis la Loi Pinel de 2014, il ne peut être imposé au preneur de réaliser tous les travaux, les travaux dits de grosses réparations et énoncés à l'article 606 du Code Civil, restent maintenant à la charge du bailleur, et cela malgré toute rédaction inverse dans le contrat.

En cinquième lieu, il est également possible pour les parties de déterminer un dépôt de garantie, lequel est libre, sous réserve du fait que si celui-ci représente plus de deux termes de loyers, il doit être mis sur un compte productif d'intérêts, intérêts qui seront versés au preneur lors de la fin du bail.

En sixième lieu, il faut savoir qu'aucune clause du bail ne peut interdire au preneur de céder son droit au bail au repreneur de son fonds de commerce.

Des clauses peuvent cependant limiter le droit à cession du droit au bail au profit de personne autre que le repreneur du fonds. »

Propos recueillis par Sylvain LARTEAUD

LE BAIL, UNE BONNE PROTECTION

« Ce contrat de bail est protecteur pour le preneur, car il offre à ce dernier un droit au renouvellement, souligne Me Jacob. Aucune clause du contrat de bail ne pouvant déroger à ce droit. Cela signifie qu'arrivé à la fin de la période du bail, si aucune des parties n'a émis le souhait d'interrompre la relation, alors le bail se poursuit par tacite reconduction au jour le jour. Il est donc nécessaire de demander le renouvellement à son bailleur, afin que le bail puisse être renouvelé pour une nouvelle période de neuf années et être ainsi protégé. À savoir et c'est là l'une des meilleures protections de ce type de bail, est que si le bailleur donne

congé ou refuse le renouvellement au preneur il devra indemniser le preneur en lui versant une indemnité d'éviction, indemnité qui peut être élevée car elle correspond bien souvent au prix du fonds augmenté des coups et charges nécessaires pour déménager. Enfin, pour les preneurs désireux de « tester » le marché sans s'engager sur une durée aussi longue, il est possible de conclure un bail dérogatoire au statut des baux commerciaux, d'une durée comprise entre zéro et trois ans, renouvelable sous condition que les durées de renouvellement cumulées ne dépassent pas trois années. »