

LES BAUX COMMERCIAUX AU QUÉBEC.

Les baux, y compris les baux commerciaux, sont des contrats. Ils sont régis par les règles du Code civil du Québec.

Ce Code définit ainsi le contrat de louage (Article 1851 du Code civil du Québec):

« le louage, aussi appelé bail, est le contrat par lequel une personne, le locateur, s'engage envers une autre personne, le locataire, à lui procurer, moyennant un loyer, la jouissance d'un bien meuble ou immeuble, pendant un certain temps. Le bail est à durée fixe ou indéterminée. »

Les règles des baux commerciaux sont pour la plupart celles qui s'appliquent aux baux en général.

- Qui va conclure un bail commercial?

Il va s'agir de commerçants, d'entrepreneurs, de gens d'affaires qui souhaitent louer des locaux dans lesquels ils exploiteront leur entreprise.

- Les conditions.

Il n'y a pas de conditions particulières. Les conditions qui s'appliquent aux contrats classiques sont exigées : la capacité, le consentement, l'objet, la cause, la forme.

- Les obligations des parties.

Le locateur s'engage à mettre à la disposition du locataire des locaux en bon état et les maintenir dans cet état. Il doit lui garantir l'usage auxquels ils sont destinés et la jouissance paisible des lieux¹.

Le locataire s'engage à payer ses loyers et à respecter la destination des lieux. Il ne doit

pas non plus troubler la jouissance des autres locataires.

À la fin du bail, il doit remettre les lieux dans l'état où il les a reçus².

- La forme du bail.

Le bail n'a pas à être écrit. Le Code n'exige que quelques mentions obligatoires³. Néanmoins, cette forme est recommandée pour des raisons évidentes de preuve.

En pratique, le bail commercial est un écrit précis et détaillé.

Il exposera notamment le type de local loué, le prix du loyer, le terme du bail, les modalités de paiement des taxes, l'utilisation des lieux, leur entretien, les obligations et les responsabilités des parties, le transfert du bail...

- La durée du bail.

Le code civil ne fixe aucune durée minimale pour le bail, y compris pour le bail commercial.

Cette durée est fixée contractuellement.

Dans tous les cas, cette durée ne peut excéder cent ans (article 1880 CcQ).

- Les types de baux liés à l'exploitation d'une entreprise.

Ce sont les parties qui, conventionnellement, décident des règles auxquelles ils vont être soumis.

Voici les quatre principaux contrats-types quant au paiement du loyer :

² Voir les articles 1855; 1860; 1890 du Code civil du Québec.

³ Article 1895 : nom et adresse du locateur, nom du locataire, loyer et adresse du logement loué.

¹ Voir les articles 1854; 1856; 1857; 1864.

- Le bail brut : c'est le bail le moins complexe. Le locataire s'engage à payer un loyer fixe à son locateur qui est responsable de toutes les dépenses, des frais d'entretien, des réparations et du chauffage.
- Le bail brut avec clause escalatoire : c'est le bail auquel s'ajoute une clause relative à l'augmentation des dépenses d'exploitation des immeubles pour les années qui suivent la première année.
- Le bail net : le locataire prend à sa charge les frais d'entretien. Le locateur assume les taxes et les frais d'exploitation.
- Le bail net, net : le bail prévoit que le locataire supportera en plus du loyer de base et des frais d'exploitation, les grosses réparations. Il verse également un pourcentage de ses recettes.

- La résiliation

Le bail à durée fixe cesse de plein droit à l'arrivée du terme (article 1867 CcQ).

Le bail à durée indéterminée cesse lorsqu'il est résilié par l'une des parties. (article 1877 du CcQ). Cette résiliation doit alors faire l'objet d'un avis (verbal ou écrit).

En matière immobilière, l'avis doit être donné dans les mêmes délais que le terme de paiement du loyer. Si le loyer est payable mensuellement, l'avis doit être donné un mois la résiliation du bail. Ce délai est de trois mois seulement quand le terme du loyer excède trois mois. Ce délai est de 10 jours en matière mobilière.

En cas d'inexécution des obligations prévues à un bail la résiliation est en principe judiciaire⁴.

- Le renouvellement (la reconduction).

Le bail à durée fixe peut être reconduit. En principe, la reconduction doit être expresse. Mais le Code admet pour les baux immobiliers que la reconduction puisse être tacite (article 1878).

L'occupation des lieux pendant plus de 10 jours, sans opposition du locateur, entraîne la reconduction tacite du bail. Le bail ainsi présumé est reconduit pour une durée de un an ou pour la durée du bail initial si cette durée est inférieure à un an (article 1879).

Il n'y a pas de tacite reconduction s'il s'agit d'un bail à durée indéterminée.

Il n'y a pas au Québec de droit au renouvellement. Les conditions et les modalités du renouvellement peuvent être négociées entre les parties.

- La cession de bail et la sous location.

Dans la cession de bail, les parties conviennent de résilier le bail existant. Le locateur signe alors un nouveau bail avec le nouveau locataire. Le locataire initial est libéré de ses obligations et n'est nullement engagé pour les agissements du locataire qui lui succède.

La sous location n'engendre pas de nouveau contrat. Le bail principal entre le locateur et le locataire subsiste. Le locataire signe un nouveau contrat en vertu duquel il loue le bien à une autre personne : le sous-locataire.

Les responsabilités du locataire envers le locateur continue d'exister. Le locataire est même responsable des actes du sous-locataire.

En toute hypothèse, le locataire doit obtenir le consentement préalable et écrit du locateur. Ce dernier peut refuser la sous-location ou la cession du bail s'il a des motifs sérieux. En cas de refus, il doit indiquer, dans les quinze jours, les motifs au locataire.

⁴ Affaire Place Fleur de Lys, 1995, RJQ 1659.

A défaut, il est réputé avoir consenti (article 1871 CcQ).

Pour les baux commerciaux, les parties peuvent toujours prévoir que le locataire pourra ou ne pourra pas sous-louer le local ou céder son bail. Habituellement, le bail prévoit que le consentement du locateur est requis et que le locataire n'est pas libéré de ses obligations.

- Le courtier.

Il est possible de faire appel à un courtier pour mettre en rapport les parties qui souhaitent conclure un bail commercial.

Le propriétaire qui souhaite mettre son bien en location peut faire appel à ses services. Il assume alors les frais de commission. Le contrat peut également prévoir que cette commission sera partagée entre le locateur et le locataire.

Il est également fréquent qu'un locataire cherchant un bail fasse appel à un courtier.

Ce locataire va alors signer avec lui un contrat lui donnant l'exclusivité de lui chercher un local. Le propriétaire trouvé par le courtier versera alors à ce dernier la commission habituellement établie sur le marché tel que le veut la pratique au Québec.

- Le bail commercial en France.

Le bail commercial obéit à des règles particulières. Il est régi par le décret du 30 septembre 1953 et codifié aux articles L145-1 et suivants du code de commerce.

Toutes les exigences ou les particularités suivantes n'existent pas au Québec :

- Le locataire doit être enregistré au Registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au registre des métiers s'il est artisan.
- La durée du contrat ne peut être inférieure à neuf ans (art 3-1 du Décret). Sous réserve de respecter un préavis, le locataire peut résilier son bail à l'échéance de chaque période de trois ans.
- Tous les trois ans, les parties peuvent réclamer la révision du loyer.
- Le renouvellement du bail est un droit⁵. On appelle ce droit « propriété commerciale ». Si le propriétaire ne renouvelle pas le bail, il est, sauf exceptions, débiteur d'une indemnité d'éviction égale au préjudice causé par le défaut de renouvellement. Elle correspond en général à la valeur du fonds.
- Pour compenser ce droit au renouvellement, il existe en France ce que l'on appelle le « pas de porte ». Cette somme représente une somme globale que doit payer le locataire à son entrée dans les lieux. Elle compense la perte de valeur de la propriété résultant de la création de la « propriété commerciale ».

⁵ L'article 38 du décret subordonne ce droit à la nationalité française du preneur. Cette exigence est écartée lorsqu'il existe une réciprocité législative avec le pays d'origine du commerçant étranger. Tel est le cas avec le Canada en vertu de la convention du 15 décembre 1922 et de l'Accord du 12 mai 1933.

- S'agissant du courtier la pratique diffère.

L'agent immobilier en France (le courtier au Québec) peut recevoir deux types de mandat :

Un mandat de mise en location (le bailleur cherche un locataire), le mandant est alors le bailleur qui pourra prendre à sa charge la rémunération de l'agent mais le plus souvent, elle sera à la charge du preneur.

Un mandat de recherche, le locataire qui souhaite conclure un bail assume toujours la rémunération de l'agent qu'il a mandaté.

En France, c'est donc le locataire qui assume généralement la rémunération du courtier.

Tandis qu'au Québec, c'est le plus souvent le propriétaire qui va assumer la rémunération du courtier (parfois elle sera partagée avec le locataire).