

La cession de bail commercial et l'accord du propriétaire

Description

La cession d'un bail commercial nécessite-t-elle l'accord du propriétaire? Le bailleur peut-il ainsi se voir imposer un nouveau locataire? Les règles spécifiques des contrats de location de locaux commerciaux permettent-elles d'insérer des clauses spécifiques? Droit de [propriété commerciale](#) et liberté du commerce doivent trouver un point d'équilibre lors de la cession du bail commercial, détaillée dans cet article.

Flash actu : Une réforme du droit des contrats spéciaux (contrat de bail, de vente, de prêt, etc.) est en cours. Le droit en vigueur n'est pas modifié actuellement mais des changements sont à prévoir. Restez connectés !

[Modèle d'avenant bail commercial](#)[Rédiger mon bail commercial](#)

Le principe de loi : le locataire peut librement céder son bail commercial

La liberté de commerce impose qu'un entrepreneur puisse changer de local commercial, vendre son fonds de commerce, déplacer son magasin pour développer son activité, par exemple. Les baux commerciaux sont longs et assurent une sécurité juridique aux locataires notamment grâce au droit au [renouvellement du bail commercial](#) ([le loyer de celui-ci peut être révisable trois ans après le renouvellement](#)).

Le législateur a donc consacré le principe de cession du bail commercial. Un locataire peut librement céder son contrat de location commercial à l'acheteur de son fonds de commerce. L'article [L. 145-16 du code de commerce](#) prévoit ainsi : «*Sont également réputées non écrites, quelle qu'en soit la forme, les conventions tendant à interdire au locataire de céder son bail ou les droits qu'il tient du présent chapitre à l'acquéreur de son fonds de commerce ou de son entreprise* ».

Zoom : Si vous souhaitez conclure un bail commercial, n'hésitez pas à recourir à nos services ! En passant par LegalPlace, nous mettons à votre disposition un formulaire à remplir, qui vous permettra de générer un contrat sur mesure, adapté à votre situation.

A contrario, il est donc possible d'interdire la cession du seul droit au bail, en dehors du reste du fonds de commerce. Les locataires de locaux commerciaux ont parfois

intérêt à céder le seul droit au bail pour déménager : ils perçoivent alors une indemnité justifiée souvent par la sous-évaluation des loyers commerciaux anciens. Le nouveau locataire a tout intérêt à s'inscrire dans le sillage d'un bail commercial existant plutôt que de négocier un nouveau bail. C'est la raison pour laquelle la plupart des contrats de location encadrent la cession du seul droit au bail, en dehors de l'intégralité du fonds de commerce.

Ce [droit au bail](#) est un des éléments patrimoniaux du fonds de commerce. La valeur pécuniaire de ce droit au bail est indépendante du chiffre d'affaires réalisé ou des bénéfices dégagés par l'activité mais se mesure au regard du potentiel du lieu et de la qualité du contrat de location : durée du bail restant à courir, loyer modéré, charges faibles...

Une bonne négociation du bail commercial peut permettre de céder ce droit au bail avec une forte indemnité. Si le locataire souhaite céder le bail sans céder le fonds de commerce en entier, il peut alors être contraint d'obtenir l'accord du bailleur et peut demander par la même occasion la [désécialisation du bail](#), partielle ou totale.

La cession du bail commercial obéit également à des conditions de forme légales ou contractuelles : très souvent, l'intervention d'un notaire, d'un avocat ou d'une administrateur de biens est requise. La cession du droit au bail comme du fonds de commerce donne lieu au paiement de droit d'enregistrement et les services des impôts doivent être informés de la cession dans le mois suivant sa conclusion.

Les clauses du bail commercial insérées au profit du propriétaire

Le propriétaire peut donc être obligé d'accepter un nouveau locataire qu'il ne connaît pas, qu'il n'a jamais rencontré, qu'il n'a pas choisi lui-même. Pour assouplir cette règle, il est possible d'insérer lors de la rédaction du bail commercial différentes clauses visant à protéger le bailleur.

La clause d'agrément

Cette clause permet au bailleur d'accepter son nouveau locataire. Il peut ainsi plus particulièrement vérifier son sérieux et sa solvabilité et s'assurer que les loyers seront payés sans problème. En présence d'une clause d'agrément, le locataire doit obtenir une autorisation préalable écrite de son bailleur avant de signer la cession du bail. Face au principe de libre cession, il est bien évident que le propriétaire doit justifier de

manière objective son refus, sous peine d'être contraint en justice d'accepter ladite cession.

La clause d'intervention

Cette clause offre au bailleur la possibilité d'être informé pendant la cession du bail commercial. Moins forte qu'une autorisation, l'intervention permet au bailleur de s'assurer que la cession du bail respecte les conditions légales et sont en adéquation avec le contrat de location signé. Il peut aussi s'assurer que le nouveau locataire est bien informé de tous les engagements de son prédécesseur et qu'il les a bien repris à son compte.

Le locataire invite son bailleur à se manifester. Mais que faire en l'absence de réaction ? Une lettre en recommandé avec accusé de réception voire un acte d'huissier permettent au locataire de prouver qu'il a respecté la clause d'intervention. Il peut alors signer la cession avec une clause suspensive liée à la manifestation de son bailleur ou signer la cession après un délai raisonnable.

Le propriétaire informé ne pourra plus ensuite manifester son désaccord ou invoquer la violation de la clause d'intervention. Pour ne pas mettre en péril la cession, il est important de prévoir une durée pour se manifester à compter d'une notification certaine.

Le droit de préemption

Le bailleur peut profiter de la cession du droit au bail pour récupérer la jouissance de son local commercial. Il doit être informé alors du prix de cession et peut se substituer à l'acquéreur envisagé. Le locataire perçoit le même somme donc n'est pas lésé. Le bailleur paie pour récupérer son bien. C'est parfois le cas lorsque le droit au bail seul est cédé, en l'absence de clause d'interdiction, et que le propriétaire a peur des nuisances générées par le nouveau locataire.

D'autres clauses peuvent rassurer le bailleur : la [clause de solidarité](#) permet au bailleur d'obtenir l'assurance du paiement des loyers : le locataire initial se trouve ainsi solidairement tenu au paiement des loyers et charges et au respect des autres obligations du contrat de bail, conjointement avec le nouveau locataire. Depuis la loi Pinel, une clause de solidarité est limitée à 3 ans à compter de la cession. Le bailleur doit en outre informer son locataire initial dès le premier défaut de paiement de son nouveau locataire, afin d'éviter des actions tardives.

Enfin, le bailleur peut prévoir une clause résolutoire du bail en cas de violation de ces clauses. Ces dernières doivent être bien précisées lors de la rédaction du contrat de location commercial et le bailleur doit apporter des preuves de la violation de ces clauses pour obtenir la fin anticipée du bail commercial. Le tribunal doit constater le non-respect des engagements contractuels et la mise en jeu de la clause résolutoire.

Que faire en cas de refus du propriétaire lors de la cession du bail commercial ?

Le locataire doit tout d'abord respecter un certain formalisme pour la signification de la cession du bail commercial : seule une notification par voie d'huissier est opposable au bailleur, sauf s'il a participé à la cession et apparaît dans l'acte notarié. Ainsi, le propriétaire connaît la personne qui devra lui verser chaque mois un loyer.

Le propriétaire qui estime que les règles de forme ou les clauses du bail commercial n'ont pas été respectées a toute une palette de possibilités :

Il peut tout d'abord invoquer l'inopposabilité de la cession. Il refuse alors de reconnaître le nouveau locataire et s'estime toujours lié avec son cocontractant initial. Il peut même tenter d'expulser le nouvel exploitant des locaux, considéré comme occupant sans titre.

La violation des clauses étudiées ci-dessus peut également devenir un motif de non-renouvellement du bail commercial. Les juges apprécieront s'il s'agit d'un motif sérieux et légitime ouvrant droit à un non-renouvellement sans versement d'[indemnité d'éviction](#).

En cas de refus du bailleur lors d'une cession d'un bail commercial comportant une clause d'agrément, le locataire peut demander au tribunal de valider ou non ladite cession. Le propriétaire doit être en mesure d'invoquer un juste motif de refus que les juges évaluent. Le tribunal peut non seulement autoriser la cession s'il estime que le bailleur n'a aucune raison de ne pas agréer le nouveau locataire mais aussi le condamner à des dommages-intérêts s'il estime que son refus était abusif.

Le locataire peut dans tous les cas demander au tribunal de constater la mauvaise foi de son bailleur en cas de refus. Le propriétaire ne dispose pas d'un droit discrétionnaire pour refuser la cession du bail commercial.

Il arrive aussi que plusieurs bailleurs soient propriétaires du local et qu'un seul refuse

la cession. Le locataire a donc tout intérêt à bien anticiper toute cession.

Bon à savoir : les conditions de cession du bail commercial décrites dans cet article ne s'appliquent qu'en cas de cession à un tiers. Ainsi, l'attribution du bail à un associé du fonds de commerce ou à un colocataire n'est pas considérée comme une véritable cession. L'apport du droit au bail à une société réalisé en même temps que le fonds de commerce ne peut pas non plus être refusé par le bailleur.