

4 GUIDE

**“FRANCHISE ÉQUITABLE, C’EST REFUSER LE
DÉSÉQUILIBRE CONTRACTUEL AVEC SON BAILLEUR”**

LES CLAUSES DU BAIL COMMERCIAL QUI MERITENT TOUTE VOTRE ATTENTION

DESTINATION DES LIEUX ET ENSEIGNES

Fréquemment, les bailleurs (tout particulièrement les centres commerciaux et les franchiseurs, propriétaires des locaux) intègrent dans le bail une clause dite « d’enseigne » qui impose aux locataires franchisés de n’exercer dans les lieux loués que sous l’enseigne du franchiseur.

Cela signifie qu’en cas de cessation du contrat de franchise, pour quelque raison que ce soit, vous perdez tous droits sur le bail et le bailleur pourra demander votre expulsion.

Vous devez impérativement refuser toute clause d’enseigne qui aurait pour effet de vous interdire, à l’issue du contrat de franchise et même en cas de résiliation aux torts du franchiseur, de poursuivre une activité dans les lieux loués et vous ferait perdre toute la clientèle développée par vos soins.

Vous vous retrouveriez également dans l’impossibilité de céder votre fonds de commerce, ce qui est normalement possible sans l’autorisation du bailleur, sauf à un nouveau franchisé de l’enseigne.



Refusez toute clause
d’enseigne.

DURÉE DU BAIL

Le code de commerce prévoit que, sauf baux dérogatoires d’une durée inférieure ou égale de 3 ans, les baux commerciaux sont conclus pour une durée au moins égale à 9 ans, avec faculté pour le locataire uniquement de mettre un terme à ce bail tous les 3 ans, moyennant un préavis de dénonciation d’au moins 6 mois.

Toutefois, dans la mesure où les baux d’une durée contractuelle de plus de 9 ans échappent à la règle du plafonnement qu’on examinera plus loin, les bailleurs proposent régulièrement des baux d’une durée de 10 ans en vous faisant croire qu’un bail plus long serait à votre avantage.



Soyez vigilant sur la
clause de durée

Ne tombez pas dans le piège !

Refusez impérativement les baux dont la durée contractuelle serait supérieure à 9 années, ce qui vous porterait préjudice.

Faites encore attention à ne jamais laisser un bail, d'une durée initiale de 9 ans, se poursuivre au-delà de 12 ans.

Ne pensez pas que votre bailleur vous a oublié et que vous bénéficiez ainsi pendant une durée supplémentaire d'un bail à un loyer non révisé.

La déconvenue sera cruelle lorsque vous recevrez le congé avec offre de renouvellement à l'issue des 12 ans puisque le bailleur échappera à la règle du plafonnement et pourra exiger un loyer réévalué à la valeur locative souvent supérieure au dernier loyer que vous aurez payé.

Enfin, n'acceptez pas que le bailleur vous impose un bail ferme d'une durée de 6 ans, c'est-à-dire en renonçant à votre faculté de résilier le bail à l'issue de la première période triennale, étant observé que le bail ferme de 6 ans est prohibé depuis la loi « Pinel » de juin 2014.

Vous devez conserver la possibilité de vous libérer de votre bail en donnant votre congé tous les 3 ans, en respectant un préavis de 6 mois.



Ne laissez pas un bail se poursuivre au-delà de 12 ans.

CONGÉ

Le congé peut désormais être donné par lettre recommandée avec accusé de réception (il fallait avant le donner par voie d'huissier pour qu'il soit valable).

Nous vous recommandons néanmoins d'avoir toujours recours au conseil d'un huissier ou d'un avocat avant de délivrer votre congé, car certaines mentions sont obligatoires sous peine de nullité du congé.

LOYER

Refusez le paiement d'un loyer dit « binaire ».

Il se compose d'un loyer minimum garanti et d'un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par le locataire.

Ce type de loyer est dangereux à plusieurs égards :

- il échappe à la règle du plafonnement du loyer lors du renouvellement du bail,
- il échappe également à la règle du «plafonnement du déplafonnement» instauré par la loi Pinel qui limite l'augmentation, même en cas de déplafonnement, à 10 % par an du loyer acquitté au cours de l'année précédente. Le bailleur peut donc, au moment du renouvellement du bail, faire fixer le loyer à la valeur locative sans aucune limite,
- dans de nombreux baux, le loyer du bail renouvelé est d'ores et déjà fixé dans le bail initial, l'augmentation étant un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé par le locataire exploitant. Ainsi, même en cas de baisse de valeur locative, ce qui peut arriver, le loyer du bail renouvelé sera nécessairement majoré par rapport au loyer du bail initial.



Maitrisez les paramètres du loyer

Faites également très attention à la clause d'indexation souvent illisible, car faisant référence à de nombreux coefficients. Demandez au bailleur d'intégrer dans le bail un exemple concret pour que vous soyez parfaitement informé des conséquences de la clause d'indexation qui majorera votre loyer tous les ans.

Enfin, **vérifiez bien que le montant du loyer qui vous est proposé est conforme à vos prévisionnels de gestion et que vous pourrez payer en tout état de cause le loyer minimum garanti.**

OBLIGATION D'ÉTABLIR UN ÉTAT DES LIEUX

L'établissement d'un état des lieux lors de l'entrée en jouissance est imposé par la loi dans l'intérêt du locataire.

Le bail prévoit généralement qu'à la fin du bail et lors de la restitution des locaux, le locataire doit les rendre en bon (voire parfait) état de réparations locatives.

Il est donc essentiel de veiller à dresser un état des lieux lors de l'entrée en jouissance du local qui sera comparé, au moment de votre départ des lieux, à l'état de sortie.

N'hésitez pas à mentionner tous les désordres et les dysfonctionnements qui apparaissent lors de votre arrivée dans les lieux.

Pour préserver vos droits, nous vous recommandons de privilégier un état des lieux par voie d'huissier, aux frais partagés entre le bailleur et le locataire, car les huissiers ont l'habitude et joignent à leur état de lieux de nombreuses photos souvent plus parlantes que de longues descriptions.



Ayez conscience de l'importance de l'état des lieux.

En l'absence d'état des lieux contradictoire, le bailleur ne pourra pas prétendre, comme c'était le cas avant la loi Pinel, que les locaux loués ont été donnés en bon état.

CHARGES

Exigez la liste exhaustive des charges que vous devrez payer en demandant un coût approximatif au regard des charges facturées l'année précédant la signature de votre bail.



Veillez à maîtriser le montant des charges

Cette liste est aujourd'hui obligatoire.

Ayez conscience que certaines charges ne peuvent plus vous être refacturées et restent donc à la charge de votre bailleur. Il s'agit des :

- dépenses relatives aux grosses réparations touchant au bâti, dites « article 606 » comprenant le ravalement,
- dépenses relatives aux travaux liés à la vétusté ou aux mises aux normes lorsqu'il s'agit de grosses réparations,
- honoraires du bailleur liés à la gestion des loyers et du local loué,
- impôts, taxes et redevances liés à la propriété des locaux tels que les CFE et CVAE, à l'exclusion toutefois de la taxe foncière qui peut vous être refacturée,
- charges, impôts, taxes, redevances et coût des travaux portant sur des locaux vacants ou imputables à d'autres locataires.

CLAUSES DE CESSION

Refusez la clause prévoyant que la cession du droit au bail devra nécessairement se faire par acte notarié, car les coûts, à votre charge, sont plus onéreux et les délais plus longs qu'un acte sous seing privé.

Veillez également à ce que votre bail prévoie une clause vous conférant un droit de priorité sur les locaux loués en cas de cession par le propriétaire/bailleur.

En cas de cession de votre fonds de commerce et donc de votre droit au bail, vous ne pouvez être garant des loyers et des charges pour une durée supérieure à 3 ans et le bailleur doit vous informer dans le mois de toute défaillance du nouveau locataire.



contact@franchise-equitable.com



Charlotte BELLET



Rodolphe PERRIER

Cabinet d'avocats Bourgeon Méresse Guillin Bellet & Associés
181, rue de la Pompe 75116 Paris - 01.47.27.00.60
www.bmgb-avocats.com