



EMPLOI



INNOVATION



TERRITOIRE



SERVICE D'APPUI RESSOURCES HUMAINES AUX TPE / PME PARISIENNES

SESSION D'INFORMATION

LOCATAIRE D'UN BAIL COMMERCIAL : REFLEXES DE NEGOCIATION DU LOYER AUX DIFFERENTES ETAPES DE LA VIE DU BAIL ET SOLUTIONS D'ACCOMPAGNEMENT

1^{er} décembre 2025

15H00 - 16H00

VISIO-CONFERENCE



LOCATAIRE D'UN BAIL COMMERCIAL : REFLEXES DE NEGOCIATION DU LOYER AUX DIFFERENTES ETAPES DE LA VIE DU BAIL ET SOLUTIONS D'ACCOMPAGNEMENT



Nathalie ROUX, Responsable du pôle mutations économiques

PROGRAMME



Maître Stéphane INGOLD, avocat associé

Au programme

- **Manuel pratique de négociation du loyer : les réflexes à acquérir**
 - lors de la rédaction du bail
 - au cours de la vie du bail
 - lors du renouvellement du bail
- **Les solutions d'accompagnement**
 - Avocat spécialisé, médiateur et / ou Commission départementale de conciliation des baux commerciaux ?

Echange avec les entreprises



Service d'appui RH aux TPE / PME Pour les dirigeants de TPE / PME parisiennes

- En particulier de **moins de 50 salariés**
- Quel que soit le secteur

Labellisé par l'Etat
GRATUIT

Vos contacts

Nathalie Roux

nathalie.roux@epec.paris

07 56 00 94 37

sarh75@epec.paris

Qui ont **besoin d'un conseil de premier niveau** pour gérer les conséquences de l'évolution de leur activité, pour recruter, former, gérer leurs salariés au quotidien (mobilité interne et externe), pour mieux connaître les obligations légales en matière de droit du travail et pour accéder aux aides et ressources proposées par les pouvoirs publics...

Nous proposons :

- Un **conseil personnalisé** par téléphone, en rendez-vous individuel sur site ou dans l'entreprise
- Une **mise en relation avec des professionnels du territoire parisien, régional, national** pour répondre à des questions spécifiques
- Des **sessions d'information en visio-conférence** pour partager ses interrogations et se professionnaliser à distance, des **ateliers pratiques** en petit groupe pour travailler une thématique avec un expert
- Des **ressources** en ligne : www.epec.paris - [Nos sessions d'information](#) et une Lettre d'information mensuelle



ENSEMBLE
PARIS EMPLOI
COMPÉTENCES
EPEC



Stéphane INGOLD,
Avocat associé

Réflexes pour la négociation du loyer



Cofinancé par
l'Union européenne

Gouache.
LES AVOCATS DE LA DISTRIBUTION

Pour contacter Stéphane Ingold : si@gouache.fr
Tél : 01 45 74 75 92 / 06 80 78 47 05
4, rue Dufrénoy - 75116 PARIS
www.gouache.fr

Introduction

Gouache Avocats, pôle immobilier, une équipe de 5 avocats dédiée aux utilisateurs de surfaces commerciales (boutiques, bureaux, logistiques, hôtels ...)



Une expertise reconnue par le marché

DECIDEURS
STRATEGIE FINANCE DROIT

Le cabinet Gouache Avocats est distingué dans le classement « **Immobilier- Droit des Baux** » de « Décideurs » dans la catégorie « **Forte notoriété** ».

Une expertise reconnue par le marché

Nos distinctions



«Incontournable»
en droit de la franchise
«Incontournable»
en droit de la distribution
«Pratique réputée»
en contentieux commercial
«Forte notoriété»
en droit des baux



«Trophées d'or 2022»
«Trophées d'argent 2023»
«Trophées d'argent 2024»
en droit de la distribution



«Recommandé»
en droit de la concurrence
et droit de la distribution



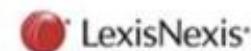
Jean-Baptiste Gouache,
Stéphane Ingold et
Jérôme Guillé
Membres du Collège des
Experts de la Fédération
Française de la Franchise



Jean-Baptiste Gouache,
Guillaume Gouachon,
Nicolas Pchibich et
Jérôme Le Hec
Membres experts de la
Fédération du Commerce
Coopératif et Associé (FCA)

Éditeurs juridiques et médias

Les membres de l'équipe rédigent régulièrement
pour les meilleurs éditeurs juridiques
la documentation technique utilisée
par les autres professionnels du droit



Rédacteurs du jureclasseur
Contrat de franchise



EDITIONS
FRANCIS LEFEBVRE

Bulletin Rapide de Droit des affaires
Chroniques en droit de la franchise



Encyclopédie et des formules Fondé de
Commerce au Dictionnaire Permanent de droit
des affaires / Broché « fondé de commerce » /
Encyclopédie et formules franchise du
dictionnaire permanent

CONTRATS CONCURRENCE CONSOMMATION

Chronique annuelle
droit de la franchise

Les médias nous ont identifiés comme référent
en matière de droit de la franchise



Enseignement et formation

Les universités nous nomment professeurs associés
et nos équipes accueillent une universitaire



Les fédérations professionnelles nous invitent
à intervenir auprès de leurs adhérents



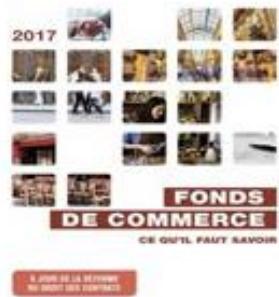
Notre implication scientifique en baux et fonds de commerce



Stéphane INGOLD
Avocat Associé

si@gouache.fr

01.45.74.75.92
06.80.78.47.05



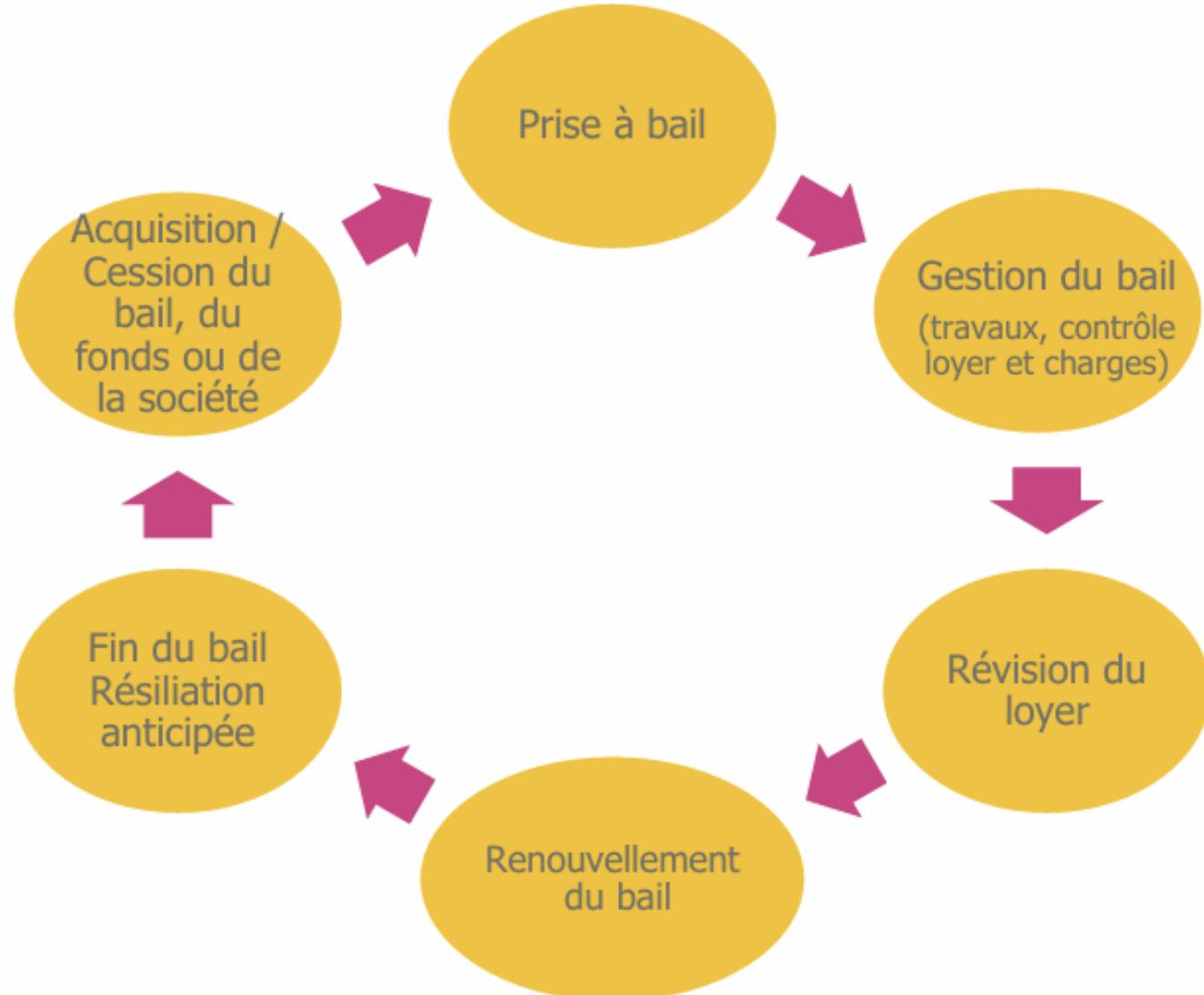
Auteur de l'encyclopédie et des formules Fonds de Commerce au Dictionnaire Permanent de droit des affaires.

En charge de la mise à jour de l'étude fonds de commerce du dictionnaire permanent et de la rédaction d'articles hebdomadaires publiés sur le site des Editions législatives (Lefebvre Dalloz).

Co-auteur avec Jean-Baptiste Gouache et Martine Behar-Touchais du broché pour les éditions législatives sur le « fonds de commerce ». Cette parution est mise à jour et rééditée depuis 2018.



Nos solutions en baux commerciaux: vous accompagner tout au long de la vie du bail





Réduire votre loyer au juste prix

1^{ère} étape : Testeur de loyer

Testez gratuitement en ligne si votre loyer actuel est dans la fourchette des valeurs locatives « code de commerce » observées dans la zone géographique, en interrogeant la base de Colomer Expertises (plus de 50.000 références)



2^{ème} étape : Avis de valeur (690 € HT)





Optimiser les charges de vos emplacements commerciaux

Contrôle des charges refacturées par le bailleur

En partenariat avec Cristal Décisions :

Téléchargez vos pièces, nous réalisons un audit des charges refacturées par votre bailleur à 4 mains !

CRISTAL
DECISIONS



Optimiser les charges de vos emplacements commerciaux

Négocier les clauses charges liées à la performance énergétique

En partenariat avec SUNVALOR :

Audit technique : Analyse des pièces techniques (déclarations OPERAT, plan d'action EET, études énergétiques...) communiquées par le bailleur sans visite sur place.

Rédaction et négociation des clauses charges relatives aux risques EET.

SUNVALOR
Expertise Energie & Environnement



Savez-vous qu'il est possible de réduire votre loyer commercial, non seulement au cours du bail, mais aussi lors de son renouvellement ? Pour cela, il convient d'adopter certains réflexes, et de se faire bien accompagner !

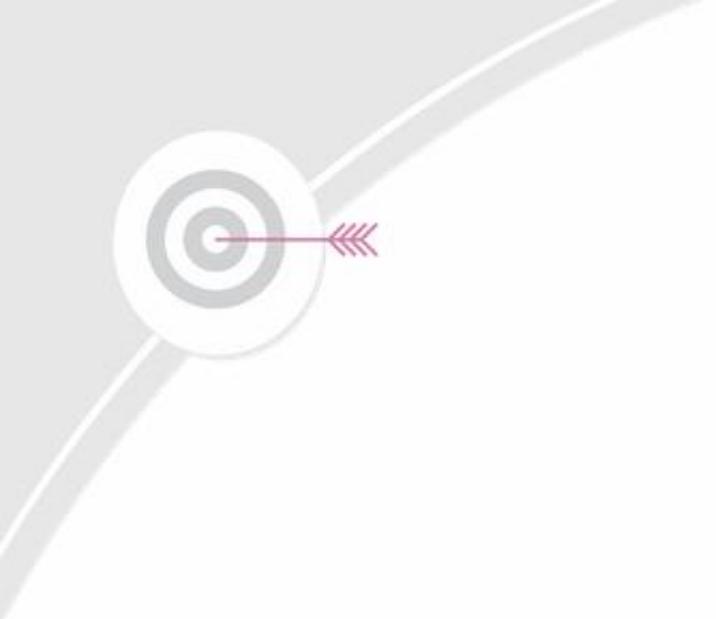
I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer :

- ❖ Lors de la rédaction du bail
- ❖ Au cours de la vie du bail
- ❖ Lors du renouvellement du bail

II. Se faire accompagner :

- ❖ Par un avocat spécialisé en immobilier commercial
- ❖ Par un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

III. Boîte à outils : le projet de Loi de simplification de la vie économique



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

A titre liminaire et pour mémoire, le loyer est une obligation essentielle du contrat de bail commercial incomptant au preneur.

En effet, il constitue la **contrepartie directe du droit de jouissance consenti au locataire** (article 1709 du Code civil).

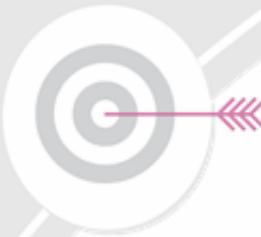
→ Le contrat doit proposer un prix certain (déterminé ou déterminable) et sérieux.

Le prix du bail comprend à la fois le loyer, et les éléments accessoires du loyer, notamment les charges.

Ce prix est fixé librement entre les parties

Le loyer peut être :

- Fixé à un certain montant,
- Variable ou fixe et variable (clause recette),
- Fixé par périodes (bail ou loyer à paliers), etc.



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

- ❖ Qu'est ce que le loyer ?

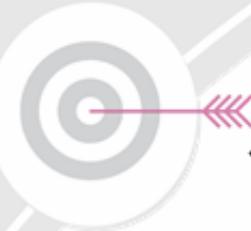
Actuellement, la loi **ne fixe pas** la périodicité du paiement du loyer dans les baux commerciaux.

Cette modalité relève de la liberté contractuelle !

Bailleur et locataire négocient et inscrivent dans le bail :

- la fréquence des paiements (mensuelle, trimestrielle, etc.)
- et le moment du paiement (à échoir ou à terme échu).

→ En pratique, la grande majorité des baux commerciaux prévoient un paiement trimestriel et d'avance (**charge de trésorerie importante**).



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Les réflexes lors de la rédaction du bail commercial

Certaines clauses et stipulations doivent attirer votre attention lors de la négociation ou la rédaction de votre bail commercial.

Notamment, il est important d'analyse les clauses financières :

- Analyse des indices de référence, de la clause d'indexation, ou de la clause tunnel ;
- Négocier son contenu : automatité ? Indice ? Période de variation ? Clause tunnel ? Lissage ?

ATTENTION sur la clause tunnel : elle est valable dès lors qu'elle respecte le principe de réciprocité (*CA Lyon, 28 févr. 2017, RG n° 16/01794*).

- Analyse des clauses de fixation du loyer du bail renouvelé



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Les réflexes au cours de la vie du bail

Le montant du loyer peut évoluer en cours de bail, notamment par le mécanisme dit de **l'indexation**.

La clause d'échelle mobile, appelée également clause d'indexation, **consiste à faire varier, généralement de manière automatique, la valeur du loyer en fonction d'un indice économique**.

L'indice économique choisi doit avoir une relation directe avec l'objet du contrat ou l'activité de l'un des parties.

Les indices généralement utilisés sont l'indice des loyers commerciaux (ILC), l'indice du cout de la construction (ICC) ou encore l'indice des loyers des activités tertiaires (ILAT).

Il s'agit d'un mécanisme **contractuel**, dérogatoire du droit commun.



Il doit donc être expressément stipulé (et défini) au contrat !

Cette variation intervient selon la périodicité fixée au contrat, généralement annuelle mais parfois triennale.



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

- ❖ Les réflexes au cours de la vie du bail

Au-delà du mécanisme contractuel de l'indexation, il est possible de solliciter la baisse du loyer en cours du bail, par le biais de différents outils, notamment :

- ❖ La révision dite triennale de l'article L.145-38 du Code de commerce ;
- ❖ La révision par le jeu de la clause d'indexation prévue par l'article L.145-39 du Code de commerce ;
- ❖ Le principe général de renégociation du contrat institué par l'article 1195 du Code civil ;
- ❖ La négociation en directe avec le bailleur.



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

- ❖ Les réflexes au cours de la vie du bail

- ❖ La révision dite triennale de l'article L.145-38 du Code de commerce

- La valeur locative doit être **inférieure** au loyer en vigueur
- La demande en révision ne peut être formée que **trois ans au moins après la date de la dernière fixation**,

La révision du loyer prend effet à compter de la date de la demande en révision.

De nouvelles demandes peuvent être formées tous les trois ans à compter du jour où le nouveau prix sera applicable.

- Il convient de rapporter la preuve d'une modification matérielle des facteurs locaux de commercialité ayant entraîné par elle-même une variation de plus de 10 % de la valeur locative,



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Les réflexes au cours de la vie du bail

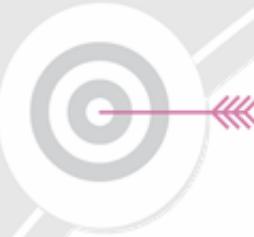
❖ La révision par le jeu de la clause d'indexation prévue par l'article L.145-39 du Code de commerce

- La valeur locative doit être inférieure au loyer en vigueur
- Le bail doit être assorti d'une clause d'échelle mobile,

La révision peut être demandée chaque fois que, par le jeu de cette clause, **le loyer se trouve augmenté ou diminué de plus d'un quart (25 %) par rapport au prix précédemment fixé contractuellement ou par décision judiciaire.**

A NOTER : La tendance inflationniste entraîne une évolution à la hausse des indices de loyers et l'application de l'article L.145-39 est désormais possible ! Au 1^{er} T 2025 la progression de l'ILC ressort à **25,34 %** pour un bail de neuf ans (base 1T2016), à **25,43 %** pour un bail de dix (base 1T2015) et **25,19 %** pour un de douze (base 1T2013).

➔ Les preneurs pourraient ainsi solliciter une révision de leur loyer plutôt qu'un renouvellement de leurs baux, ouvrant la possibilité à une baisse de loyer !



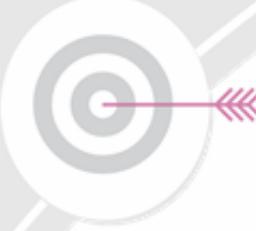
I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

- ❖ Les réflexes au cours de la vie du bail
- ❖ La révision par le jeu de la clause d'indexation prévue par l'article L.145-39 du Code de commerce

En instituant une faculté de révision spéciale pour le cas où le bail est assorti d'une clause d'échelle mobile, l'article L.145-39 du Code de commerce **admet nécessairement la validité de principe d'une telle clause (Cass. 3^{ème} civ., 2 juin 1977 n°76-13.699).**

Attention : D'après l'article L112-1 du Code monétaire et financier : "*Est réputée non écrite toute clause d'un contrat à exécution successive, et notamment des baux et locations de toute nature, prévoyant la prise en compte d'une période de variation de l'indice supérieure à la durée s'écoulant entre chaque révision.*"

De même, l'indice choisi devra être corrélé, notamment, **à l'activité de l'une des parties** (article L.112-2 du CMF)



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Les réflexes au cours de la vie du bail

❖ Le principe général de renégociation du contrat institué par l'article 1195 du Code civil

L'article 1195 du Code civil permet aux parties d'un contrat de demander une renégociation, notamment du loyer, si des circonstances imprévisibles rendent l'exécution du contrat excessivement onéreuse.

❖ Négociation en directe avec le bailleur

Le montant du loyer et des charges locatives ont souvent un impact déterminant sur la rentabilité d'un point de vente. Le preneur avisé calculera son taux d'effort, c'est-à-dire **le ratio loyer charges comprises/chiffre d'affaires**. Il est un indicateur de gestion important.

Généralement on considère que ce ratio ne doit pas dépasser :

- **6/7 % pour un commerce de bouche, et même 5% pour une boulangerie,**
- **10/15 % pour un commerce de prêt à porter, ou encore**
- **10 % pour un commerce d'équipement de la maison.**

I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ BON A SAVOIR : la notion de valeur locative dite « code de commerce »

Article L. 145-33 du Code de commerce :

« Le montant des loyers des baux renouvelés ou révisés doit correspondre à la valeur locative.

A défaut d'accord, cette valeur est déterminée d'après :

- 1 - Les caractéristiques du local considéré ; (*Charte de l'expertise*)
- 2 - La destination des lieux ; (*activité et taux d'effort*)
- 3 - Les obligations respectives des parties ; (*minoration ou majoration de la valeur locative*)
- 4 - Les facteurs locaux de commercialité ; (*rayon de 400 mètres autour du commerce*)
- 5- Les prix couramment pratiqués dans le voisinage ; (*décapitalisation et réintégration des droits d'entrée / droit au bail ?*)

Un décret en Conseil d'Etat précise la consistance de ces éléments » (*Renvoi aux articles R. 145-2 à R.145-11 du code de commerce*). »



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

L'objectif est d'optimiser le loyer au cours de la vie du bail

La valeur locative « code de commerce » est une valeur minorée.

Ainsi, l'article R. 145-8 du code de commerce dispose :

« Du point de vue des obligations respectives des parties, les restrictions à la jouissance des lieux et les obligations incombant normalement au bailleur dont celui-ci se serait déchargé sur le locataire sans contrepartie constituent un facteur de diminution de la valeur locative. Il en est de même des obligations imposées au locataire au-delà de celles qui découlent de la loi ou des usages. [...] »

Elle est obtenue par la méthode de la pondération (sous-sol selon accessibilité, étages, etc) et suivant l'application de la Charte de l'expertise



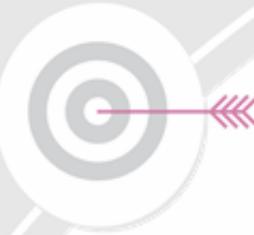


I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

La valeur locative dite « code de commerce » est à distinguer de la valeur locative dite « de marché »

- D'un point de vue économique, il s'agit du simple jeu de l'offre et de la demande
- Selon la Charte de l'expertise, la « valeur locative de marché » correspond au montant auquel un bien pourrait être raisonnablement loué
- C'est la rémunération du capital qui appartient au bailleur
- C'est le montant à payer par un locataire pour disposer de l'usage d'un bien libre de toute occupation.
- Selon la jurisprudence, il s'agit de « *la valeur locative d'un emplacement telle qu'elle résulte du jeu de l'offre et de la demande sur un marché ouvert à la concurrence* » (TGI Paris, 30 juin 2012, RG n° 10/02225).





I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Spécificités dans les centres commerciaux

Validité de la « clause recette » ou « loyer binaire » : Arrêt « Théâtre Saint-Georges » Cass. 3e civ, 10 mars 1993, n° 91-13418

« La fixation du loyer renouvelé d'un tel bail échappe aux dispositions du décret du 30 septembre 1953 et n'est régie que par la convention des parties ».

NB : A la suite d'un arrêt rendu par la Cour de Cassation (3ème civ., 30 mai 2024, n° 22-16.447), le tribunal judiciaire de Paris a admis la révision d'un loyer lorsque le bail comporte une clause « loyer binaire », sans qu'aucune compétence ne soit donnée (TJ Paris, 24 juillet 2024, n° 23/02404).



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

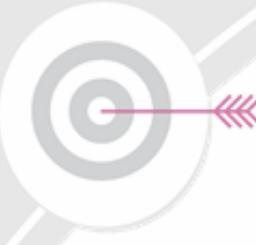
- ❖ Lors du renouvellement du bail commercial

Pour rappel, dans le statut des baux commerciaux, le droit au renouvellement est **d'ordre public** (article L.145-15 du code de commerce).

Ainsi, les clauses faisant échec au principe du droit au renouvellement sont réputées non écrites.

Toutefois, pour bénéficier du droit au renouvellement le locataire doit satisfaire à différentes conditions, notamment posées par le statut (article L.145-1 du code de commerce) :

- ❖ Existence d'un bail portant sur un immeuble ou un local ;
- ❖ Exploitation d'un fonds de commerce ou artisanal dans l'immeuble loué (sauf motif légitime de non-exploitation) ;
- ❖ Propriété du fonds exploité ;
- ❖ Immatriculation du propriétaire du fonds au registre du commerce et des sociétés ou au registre national des entreprises.



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

❖ Lors du renouvellement du bail commercial

Par principe, le renouvellement du bail commercial s'opère **aux clauses et conditions du bail expiré**.

→ Le renouvellement donne naissance à un nouveau contrat, même s'il reprend les stipulations du contrat expiré.



Un congé avec offre de renouvellement du bail à des clauses et conditions différentes du bail expiré, hors le prix, s'analyse en un congé avec refus de renouvellement ouvrant droit à indemnité d'éviction.

Toutefois, cette règle ne concerne pas :

- Le loyer (fixé selon les dispositions des articles L.145-33 et -34 du Code de commerce) ;
- Les clauses dérogatoires au droit commun (elles nécessitent un nouvel accord des parties)
- Les clauses et conditions devenues illicites par l'effet de la loi.

Également, les parties peuvent, d'un commun accord, renégocier les clauses du bail.



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

- ❖ Les articles L. 145-33 et L. 145-34 du code de commerce ne sont pas d'ordre public.

Le Bail peut donc :

- ✓ déroger aux règles de fixation du loyer du bail renouvelé (Cour de cassation du 10 mars 2004, n° 02-14998).
- ✓ organiser une renonciation du bailleur au déplafonnement (Cour de cassation du 3 mai 2007 n° 06-13433).
- ✓ prévoir une clause de fixation du loyer du bail renouvelé à la valeur locative de marché (CA Lyon, 8 Octobre 2020, n° 17-08329)

I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

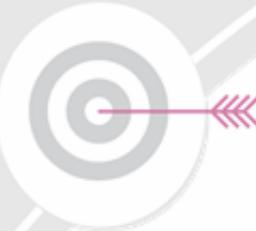


Intérêt de la valeur locative lors du renouvellement du bail commercial

- ❖ Lorsque la valeur locative des locaux loués est inférieure au loyer en fin de bail, il convient **prendre date en délivrant une demande de renouvellement**, afin de réduire le loyer du bail renouvelé à la valeur locative.



- ❖ Il n'existe pas de limite minimale, si ce n'est précisément celle de la valeur locative (*Cass. 3^{ème} civ., 5 février 1992, n° 90-10554 ; Cass. 3^{ème} civ., 16 juin 2004, n° 02-21523*).
- ❖ **Si la valeur locative baisse, il convient donc de prendre date en délivrant une demande de renouvellement dans le délai de 6 mois avant le terme du Bail.**



I. Les réflexes à adopter pour la négociation de son loyer

Intérêt de la valeur locative lors du renouvellement du bail commercial

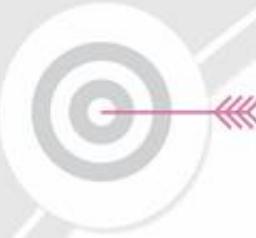
- ❖ Si la valeur locative est supérieure au dernier loyer en vigueur, le Preneur bénéficie du mécanisme du **plafonnement** prévu par l'article L. 145-34 du Code de commerce ;
- ❖ **Déplaflonnement du loyer si le Bailleur rapporte la preuve d'une modification notable de l'un des éléments suivants :**
 - 1 - Les caractéristiques du local considéré ;
 - 2 - La destination des lieux ;
 - 3 - Les obligations respectives des parties ;
 - 4 - Les facteurs locaux de commercialité ;

Déplaflonnement du loyer en cas de fixation d'une **durée contractuelle du bail supérieure à 9 ans** ;

- ❖ Déplaflonnement du loyer lorsque par l'effet de tacite prolongation, **le bail a eu une durée supérieure à 12 ans (il convient donc de prendre date à l'approche du terme !)**
- ❖ **Déplaflonnement en cas de locaux monovalents** ;



II. Se faire accompagner avec son bail commercial



II. Se faire accompagner avec son bail commercial

❖ L'intervention d'un avocat spécialisé en droit des baux commerciaux

Le statut des baux commerciaux est un régime juridique spécifique qui encadre les relations entre bailleur et locataire pour des locaux loués à des fins commerciales, industrielles ou artisanales.

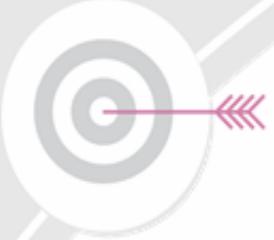
Il est régi par les articles L.145-1 et suivants du Code de commerce.

Se faire accompagner par un avocat spécialisé en baux commerciaux vous permet :

- de sécuriser juridiquement vos opérations,
- de mieux négocier les clauses de votre bail,
- et de réduire fortement le risque de contentieux.



Dans un domaine complexe, technique et évolutif, c'est un levier stratégique pour protéger la pérennité de votre l'activité.



II. Se faire accompagner avec son bail commercial

❖ L'intervention d'un avocat spécialisé en droit des baux commerciaux

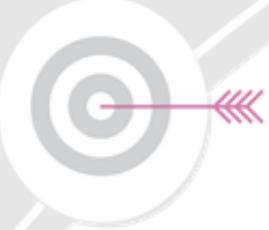
Gouache Avocats assiste les clients utilisateurs de locaux commerciaux **lors de la prise à bail**, de l'achat du droit au bail, du fonds de commerce, ou des parts sociales de la société exploitante, **puis tout au long de leur exploitation pour les sécuriser et optimiser leur coût.**

Notre équipe "immobilier commercial" vous accompagne pour toutes vos opérations et problématiques liées aux surfaces commerciales en matière de baux commerciaux, travaux, et fonds de commerce.

Avec des méthodes structurées, des partenariats agiles et des outils innovants, nous participons pleinement à :

- ✓ la réduction des loyers
- ✓ la réduction des charges locatives
- ✓ la gestion des échéances de renouvellement





II. Se faire accompagner avec son bail commercial

- ❖ Le recours à un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

➤ La médiation

En cas de différend, la médiation est un mode alternatif et amiable de résolution des conflits qui mets tous ses moyens pour parvenir à une solution adaptée aux besoins des parties.

C'est un mode de règlement des litiges plébiscité par les parties, mais aussi par les juridictions, afin de désengorger les tribunaux.



II. Se faire accompagner avec son bail commercial

- ❖ Le recours à un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

➤ La médiation

Le décret n° 2024-673 du 3 juillet 2024, entré en vigueur depuis le 1^{er} septembre 2024 (et applicable aux instances en cours à sa date d'entrée en vigueur), a créé un nouvel article R. 145-29-1 du Code de commerce.

Désormais, **le juge des loyers commerciaux peut**, à la demande de l'une des parties ou d'office après avoir recueilli leur avis, **décider qu'elles seront convoquées à une audience de règlement amiable tenue par un juge qui ne siège pas dans la formation de jugement afin de mettre en œuvre une médiation.**

➔ On parle d'**audience de règlement amiable**.



II. Se faire accompagner avec son bail commercial

- ❖ Le recours à un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

- La Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

Une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux (CDC) est un organisme paritaire, gratuit et facultatif chargé d'aider les locataires et bailleurs de locaux commerciaux à résoudre leurs litiges à l'amiable, sans passer immédiatement par le tribunal.

Elle est compétente pour tenter de concilier les parties, avant toute procédure contentieuse devant le juge des loyers commerciaux.



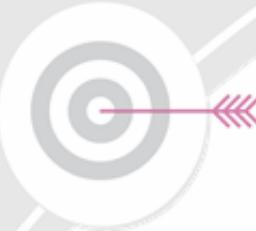
II. Se faire accompagner avec son bail commercial

- ❖ Le recours à un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

- La Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

Aux termes de l'article L.145-35 du code de commerce, la CDC peut être saisie en cas de litiges relatifs :

- à la fixation du loyer du bail renouvelé, pour les litiges relatifs à la règle du plafonnement (L. 145-34 c.com.) ;
- à la révision du loyer en cours de bail commercial, pour les litiges relatifs à la règle du plafonnement (L.145-38 c.com.)
- aux charges locatives,
- aux réparations et travaux.



II. Se faire accompagner avec son bail commercial

- ❖ Le recours à un médiateur et / ou une Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

- La Commission départementale de conciliation des baux commerciaux

La commission territorialement compétente est celle du lieu de situation de l'immeuble.

Elle peut être saisie à tout moment par courrier recommandé avec accusé de réception, contenant la copie du bail et celle du congé avec offre de renouvellement.

Elle convoque ensuite les parties à une séance de conciliation, par courrier recommandé avec accusé de réception, 15 jours au moins avant la date retenue.

A noter : Si une juridiction est saisie parallèlement à la commission compétente par l'une ou l'autre des parties, **elle ne peut statuer tant que l'avis de la commission n'est pas rendu.**

La commission est dessaisie si elle n'a pas statué dans un délai de trois mois.



III. Boite à outils

Projet de Loi de simplification de la vie économique



III. Boite à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

Adopté par le Sénat le 22 octobre 2024, le projet de Loi de simplification a été approuvé par l'Assemblée le 17 juin 2025.

→ Les versions votées n'étant pas identiques, une commission mixte paritaire (CMP) est chargée d'élaborer un compromis.

Certaines mesures intéressent directement la matière des baux commerciaux.

En conséquence, et dans l'objectif d'anticiper la conformité législative de vos baux commerciaux, ce projet de Loi peut constituer « une boite à outils » pour négocier votre bail commercial.



III. Boîte à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

Ce projet de Loi intéresse notamment :

- ✓ Le droit de préférence du preneur à bail commercial ;
- ✓ La mensualisation du paiement des loyers ;
- ✓ Le plafonnement du dépôt de garantie ;
- ✓ L'indexation et la clause tunnel
- ✓ L'imputation de la taxe foncière au bailleur
- ✓ La clause résolutoire
- ✓ La restitution des locaux en cas de liquidation judiciaire

A ce stade, il est possible, dans vos négociations, de solliciter **la mensualisation du paiement des loyers, au plafonnement du dépôt de garantie et à la clause tunnel.**



III. Boîte à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

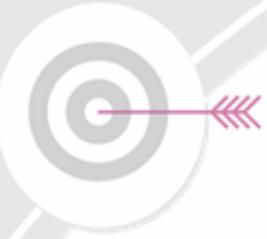
La mensualisation du paiement des loyers

Cette modalité relève de la liberté contractuelle !

Le projet de Loi de simplification ajoute au début de la section 6 « Loyer » du chapitre sur le « bail commercial » **un article L. 145-32-1** ainsi rédigé :

« Le paiement mensuel du loyer est de droit lorsque le preneur à bail d'un local destiné à l'exercice d'une activité de commerce de détail ou de gros ou de prestations de service à caractère commercial ou artisanal en fait la demande, sous réserve de l'absence d'arriérés dans le paiement des sommes dues au titre du loyer et des charges et qui n'ont pas fait l'objet d'une contestation préalable. Cette demande prend effet à compter de l'échéance suivante de paiement du loyer prévue par le bail. »

La disposition en jaune, souhaitée par l'accord de place et votée par le Sénat, a été supprimée par l'Assemblée.



III. Boîte à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

La mensualisation du paiement des loyers

Cette disposition d'ordre public serait applicable aux baux en cours d'exécution à la date de la promulgation de la Loi.





III. Boite à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

Le plafonnement du dépôt de garantie

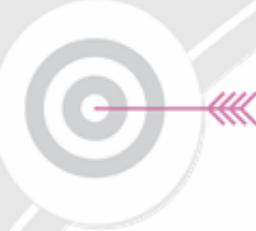
A ce jour, il n'y a pas de plafond légal au dépôt de garantie.

Cette modalité relève de la liberté contractuelle !

La Loi de simplification prévoit :

Le plafond du dépôt de garantie à un trimestre de loyer (hors taxes et hors charges).

Le plafonnement du dépôt de garantie serait d'ordre public.

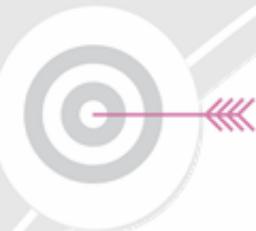


III. Boite à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

Le plafonnement du dépôt de garantie

Outre le plafonnement du dépôt de garantie, la loi prévoirait :

- ❖ Obligation de restitution au locataire dans les **6 mois** en cas de dépôt de garantie excédant le plafond ;
- ❖ Transmission de l'obligation de restitution au nouveau bailleur en cas de mutation des locaux pris à bail ;
- ❖ Obligation de restitution du dépôt de garantie dans un délai de **3 mois** à compter du départ du locataire et de la remise des clés.



III. Boite à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

L'indexation et la clause tunnel

Le projet de Loi de simplification propose la création d'un article L.145-38-1 du code de commerce, ainsi rédigé :

« Par dérogation à l'article L. 112-1 du code monétaire et financier, est autorisée dans le bail des locaux à usage commercial la clause ayant pour objet ou pour effet d'encadrer, dans les mêmes proportions, à la hausse et à la baisse, la variation annuelle de l'indice des loyers commerciaux prise en compte pour la révision du loyer en application des articles L. 145-38 et L. 145-39 du présent code. »

→ la clause dite « tunnel » permet d'encadrer, dans les mêmes proportions, à la hausse et à la baisse, la variation annuelle de l'indice des loyers commerciaux



III. Boite à outils : projet de Loi de simplification de la vie économique

L'indexation et la clause tunnel

La clause tunnel est un « dérivé » des clauses d'indexation, permettant d'éviter des variations trop importantes du loyer au cours du bail commercial.

Les parties se réfèrent à l'ILC, avec un plafond à la hausse et à la baisse. L'évolution du loyer ne pouvant excéder certains seuils.

Cette nouvelle disposition serait donc d'ordre public.

Des questions ?



Cofinancé par
l'Union européenne



Gouache.

LES AVOCATS DE LA DISTRIBUTION

Pour contacter Stéphane Ingold : si@gouache.fr

Tél : 01 45 74 75 92 / 06 80 78 47 05

4, rue Dufrénoy - 75116 PARIS

www.gouache.fr



Gouache.
LES AVOCATS
DE LA DISTRIBUTION

ECHANGE AVEC LES ENTREPRISES



Ensemble Paris Emploi Compétences (EPEC), association créée le 1er janvier 2016, par la fusion entre le Plan local pour l'insertion et l'emploi de Paris Nord - Est et la Maison de l'emploi de Paris. Activité parisienne depuis 2005.

Sous l'égide de l'Etat et de la Ville de Paris, l'EPEC est un acteur des politiques de l'emploi et de l'insertion au service du développement du territoire parisien. Il vise l'insertion professionnelle et le retour à l'emploi durable des publics, la professionnalisation de dirigeants et le développement des compétences de leurs salariés.

- Informer et orienter
 - Point d'accueil, d'information et d'orientation Paris Emploi (10^{ème} arrondissement), labellisé Centre associé de la Cité des Métiers Paris Villette
- Faire accéder à l'emploi les publics qui en sont éloignés par le levier de la commande publique et des marchés privés du territoire
 - Pôle clauses sociales de Paris
- Accompagner les parisien(ienne)s pour accéder à la formation et à l'emploi
 - Plan local pour l'insertion et l'emploi de Paris
 - Aller vers l'emploi dans les quartiers - AVEQ
- Accompagner les entreprises
 - Service d'appui RH aux TPE / PME parisiennes
 - Plateforme parisienne de soutien pour la transformation des services d'aide à domicile
- Organisme intermédiaire du Fonds social européen

<http://www.epec.paris/>