



2727 COWORKING / RECHERCHE ET CONSEILS PRATIQUES

Cautionnement personnel d'un bail commercial au Québec : risques

Find a practical home for your work at 2727 Coworking in Montreal. Explore private offices, day workspaces and meeting rooms, plus business-address and virtual-mailbox services for your company.

Publié par 2727 Coworking · 2026-09-19 · cautionnement-personnel-bail-commercial-quebec · bail-commercial-cautionnement-personnel · bail-commercial-quebec · caution-bail · cautionnement-personnel-limite · cautionnement · calculateur-risque-financier-bail · espace-travail-flexible · immobilier-commercial

Article original : <https://2727coworking.com/articles/fr/cautionnement-personnel-bail-commercial-quebec-risques>

Dans cet article

1. Sommaire
2. Introduction et contexte
3. Principaux changements apportés par un cautionnement personnel
4. Considérations de mise en œuvre et changements aux processus
5. Calculateur du risque financier et analyse de scénarios
6. Négocier l'ensemble des sûretés
7. Comparer un bail à un espace de travail flexible
8. Analyse des données et éléments probants
9. Répercussions et orientations futures
10. Foire aux questions (FAQ)
11. Conclusion

Sommaire

Un **cautionnement personnel dans un bail commercial au Québec** peut transférer au fondateur un risque qui incomberait autrement à la société locataire. Le Code civil du Québec définit le cautionnement comme un engagement à exécuter l'obligation si le débiteur ne le fait pas, et précise que le cautionnement doit être exprès (legisquebec.gouv.qc.ca) (legisquebec.gouv.qc.ca). Cela ne rend pas identiques toutes les clauses appelées « garanties ». La portée, la solidarité, les définitions du loyer, le loyer additionnel, la remise en état, les frais juridiques, la durée, le renouvellement, la cession, les modifications et le libellé de la libération modifient tous le risque financier réel. Un avocat du Québec devrait interpréter l'ensemble du bail et du document de sûreté avant la signature.

Le chiffre utile avant la signature n'est pas « le loyer ». C'est une fourchette établie selon différents scénarios. Commencez par **le loyer de base restant, plus le loyer additionnel**, puis ajoutez la remise en état, les obligations ponctuelles impayées et le montant prévu pour les frais juridiques dans le document. Appliquez le plafond contractuel, s'il y en a un, et modélisez la réduction progressive du cautionnement uniquement si le libellé la rend réellement automatique. Éducaloi indique que le loyer additionnel peut comprendre les frais d'exploitation et d'entretien (educaloi.qc.ca). Le calculateur ci-dessous est donc un **outil d'évaluation préliminaire, et non une prévision des dommages-intérêts juridiquement exigibles**.

Quatre structures de négociation méritent une modélisation distincte : **sans plafond, à plafond fixe, à plafond décroissant** et **sans cautionnement personnel**. Le droit québécois permet de ne cautionner qu'une partie de l'obligation principale et interdit d'étendre le cautionnement au-delà des limites convenues (legisquebec.gouv.qc.ca). Des conseils de rédaction applicables à l'échelle canadienne présentent également les limites de durée, la diminution du risque financier et les plafonds en dollars comme des modalités négociables, tout en avertissant que l'interprétation varie selon la province (mcmillan.ca). Aucune source publique n'établit de plafond ou de période de réduction progressive standard au Québec. Il s'agit de paramètres de l'entente, et non de points de référence.

La décision va au-delà de l'acceptation ou du rejet du premier projet du locateur. Un fondateur peut proposer un cautionnement plafonné ou assorti d'une échéance, un dépôt, une garantie bancaire, un cautionnement par une société, une autre sûreté négociée, un bail conventionnel pour un espace plus petit ou un espace de travail flexible. La Chambre des notaires présente un montant fixe, un dépôt et une hypothèque mobilière comme solutions possibles (cnq.org). Les modalités des bureaux flexibles doivent tout de même être examinées : les offres publiques vont de contrats mensuels à des engagements de plusieurs années, et certaines ententes comportent des dépôts, des règles de renouvellement ou des frais de remise en état. Chez 2727 Coworking, le site actuel annonce un **poste flexible / hot desk à 300 \$ par mois** et indique que les services publics sont inclus (2727coworking.com) (2727coworking.com). Comparez les contrats signés, l'engagement financier total et les modalités de sortie, plutôt que les appellations.

Introduction et contexte

Pour une petite entreprise québécoise, le locataire apparent et la personne qui assume ultimement le risque peuvent être différents. Lorsque la société signe, Éducaloi explique que celle-ci est la locataire responsable des obligations du bail, mais qu'un locateur peut aussi demander à un représentant d'en devenir personnellement responsable à titre de caution (educaloi.qc.ca) (educaloi.qc.ca). Le fondateur devrait donc distinguer trois questions : ce que la société doit, ce que le document de sûreté couvre et le moment où le fondateur est libéré.

La location commerciale au Québec repose largement sur les dispositions contractuelles. La Chambre des notaires indique que seules les règles de base du Code civil s'appliquent au-delà de ce que les parties conviennent, et l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec décrit une grande liberté contractuelle par rapport à la location résidentielle (cnq.org) (oaciq.com). Selon la liste de vérification québécoise de la Banque Nationale, il n'existe pas de bail commercial type (nbc.ca).

Ce rapport est un **outil de repérage des enjeux et de simulation de scénarios avant la consultation d'un avocat**. Il ne détermine pas si une réclamation particulière aboutirait, ce qu'un tribunal accorderait ni comment le droit de l'insolvabilité touche un document précis. Il vise à transformer une demande vague de « signer personnellement » en une fourchette chiffrée du risque financier, une liste de questions de rédaction et un relevé des solutions de rechange.

Avant de signer, le fondateur devrait attendre que les cinq éléments suivants soient réglés :

- **Vérification de l'identité** : confirmer le nom du locataire, celui de la caution et la qualité du signataire sur chaque document.
- **Ensemble des documents** : obtenir le bail, l'offre, le cautionnement, l'engagement d'indemnisation, les annexes, les règlements et toute lettre accessoire.
- **Modélisation du risque financier** : calculer les scénarios sans plafond, avec plafond et avec réduction progressive à partir des définitions réelles du loyer.
- **Repérage des modalités de libération** : relever chaque échéance, renouvellement, cession, modification et condition de respect des obligations.
- **Examen au Québec** : demander à un avocat québécois spécialisé en location commerciale d'interpréter les documents dans leur ensemble.

Principaux changements apportés par un cautionnement personnel

Il modifie la répartition du risque

Une société est une partie contractante distincte, mais un cautionnement ajoute une obligation expresse de la caution désignée envers le créancier. L'article 2333 décrit l'exécution après le défaut du débiteur, tandis que l'article 2346 précise que la caution n'est tenue de satisfaire à l'obligation qu'en cas de défaut du débiteur (legisquebec.gouv.qc.ca). Le point de départ pratique n'est donc pas « la responsabilité limitée protège toujours le fondateur », mais « quelles obligations cette personne a-t-elle expressément assumées ? »

La réponse peut viser moins que l'ensemble du bail. Le Code civil permet de ne cautionner qu'une partie de l'obligation principale (legisquebec.gouv.qc.ca). Un plafond peut être exprimé en dollars, en nombre de mois, en obligations précises ou en une combinaison de ces éléments. Le libellé doit aussi préciser si les taxes, les intérêts, les frais juridiques, la remise en état et les autres accessoires sont compris dans ce plafond ou s'y ajoutent.

Il peut modifier l'ordre du recouvrement et les moyens de défense

Les règles supplétives du Québec comprennent le bénéfice de discussion, à moins d'une renonciation expresse. Une caution qui signe comme caution solidaire ou codébiteur solidaire perd les bénéfices de discussion et de division (legisquebec.gouv.qc.ca) (legisquebec.gouv.qc.ca). Un fondateur devrait signaler à son avocat les mots **solidaire**, **codébiteur**, **discussion**, **division**, **renonciation** et leurs équivalents anglais.

Le Code accorde aussi à la caution un droit à l'information sur demande et précise qu'elle ne peut y renoncer à l'avance (legisquebec.gouv.qc.ca) (legisquebec.gouv.qc.ca). La transmission périodique de renseignements et un avis de défaut rapide sont donc des sujets de rédaction pertinents, même lorsqu'un locateur s'oppose à

ce que l'avis constitue une condition de responsabilité.

Il ajoute une deuxième durée à gérer

La durée du bail et celle du cautionnement ne sont pas nécessairement les mêmes. L'article 1881 précise qu'une sûreté consentie par un tiers ne s'étend pas au bail reconduit (legisquebec.gouv.qc.ca). Cette formulation légale ne devrait pas être considérée comme une libération universelle pour toute option exercée, prolongation ou tout document de remplacement. L'avocat devrait qualifier l'opération et concilier le texte de la sûreté avec celui du bail.

De même, la cession et la sous-location ne sont pas interchangeables. L'OACIQ explique que la cession libère normalement le locataire cédant, mais que le bail peut maintenir sa responsabilité ; dans une sous-location, le locataire initial demeure responsable envers le locateur (oaciq.com) (oaciq.com). Le cautionnement doit préciser séparément ce qu'il advient du fondateur.

Considérations de mise en œuvre et changements aux processus

Lire la clause comme un ensemble

Le *tableau 1* transforme un ensemble de documents de sûreté dense en questions à soumettre à un avocat du Québec. Il ne remplace pas un avis juridique.

Enjeu de la clause	Incidence sur le risque financier	Question à consigner pour l'avocat
Obligations couvertes	« Toutes les obligations » peut englober, au-delà du loyer de base, le loyer additionnel, les réparations, la remise en état et les frais. Les conseils applicables à l'échelle canadienne recommandent de distinguer le loyer d'une portée plus large (mcmillan.ca).	Quelles obligations numérotées du bail sont couvertes, et les frais sont-ils compris dans le plafond ?
Montant et plafond	Un plafond n'est utile que si sa formule et les éléments qu'il comprend sont sans ambiguïté.	Le plafond est-il fixe, fondé sur le loyer, cumulatif, reconstituable ou réduit par les paiements ?
Durée et réduction progressive	Une structure décroissante peut réduire la responsabilité au fil du temps ; les réductions dépendent souvent du respect des obligations (hklaw.com).	Quelle date ou quel événement réduit le risque financier, et un défaut corrigé peut-il empêcher définitivement la réduction ?
Renouvellement et prolongation	La durée du bail et celle de la sûreté peuvent diverger.	Le cautionnement prend-il fin à une date précise, et un renouvellement le réactive-t-il ?
Cession ou changement de contrôle	Un transfert peut libérer le locataire tout en laissant le fondateur exposé, sauf indication contraire dans les documents.	La libération est-elle automatique lors d'un transfert approuvé à un remplaçant solvable ?
Modifications	Les principales conditions financières peuvent changer après la signature.	La caution doit-elle consentir par écrit aux changements de loyer, de durée ou de portée ?

Enjeu de la clause	Incidence sur le risque financier	Question à consigner pour l'avocat
Défaut et avis	Le libellé relatif au déclenchement, à la correction du défaut et aux avis détermine le moment où la responsabilité est invoquée.	Quels avis le fondateur doit-il recevoir, à quelle adresse et à quel moment ?
Solidarité et renonciations	Ces mots peuvent modifier l'ordre du recouvrement et les moyens de défense.	À quels bénéfices prévus par la loi renonce-t-on, et lesquels demeurent disponibles ?
Libellé relatif à l'insolvabilité	Le texte de la sûreté peut viser des événements qui vont au-delà d'un simple défaut de paiement.	Comment la clause s'applique-t-elle dans la procédure d'insolvabilité réelle ?
Preuve de libération	Une assurance verbale est difficile à faire valoir par la suite.	Le locateur remettra-t-il une libération signée dans un délai fixe ?

La leçon centrale du tableau est qu'un seul plafond en dollars ne règle pas tous les problèmes de rédaction. Un **plafond de 50 000 \$ auquel s'ajoutent des frais de remise en état et d'autres frais non plafonnés** est financièrement différent d'un véritable plafond global de 50 000 \$. Un plafond qui ne diminue que si aucun défaut n'est jamais survenu diffère d'un plafond dont la diminution reprend après la correction d'un défaut. Chaque variable doit figurer à la fois dans le document et dans le modèle.

Suivre un processus encadré avant la signature

- **Locateur** : demander la justification complète de la sûreté et quelles solutions de rechange permettraient de répondre à ce besoin.
- **Courtier** : obtenir les loyers comparables et les concessions actuels ; BDC présente le courtier immobilier commercial comme une source de renseignements sur les taux de location locaux à jour (bdc.ca).
- **Comptable** : vérifier les flux de trésorerie, la récupération des taxes, le coût d'opportunité du dépôt et la marge de manœuvre par rapport aux engagements financiers.
- **Assureur** : confirmer la couverture des biens, de la responsabilité civile et des améliorations locatives ; l'assurance des biens et l'assurance responsabilité civile couvrent des risques différents (desjardins.com).
- **Avocat** : examiner l'offre avant qu'elle devienne contraignante, puis concilier tous les documents définitifs de bail et de sûreté.
- **Fondateur** : tenir une seule liste des enjeux, avec suivi des versions, indiquant la modalité proposée, le responsable, l'état et la résolution.

Le dossier de négociation devrait consigner chaque enjeu dans cinq champs : **référence de la clause**, **libellé actuel**, **résultat demandé**, **motif commercial** et **résolution finale**. Conservez la réponse écrite du locateur et l'exemplaire définitif signé. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante souligne la nécessité de revenir au contrat initial pour déterminer les règles applicables (cfib-fcei.ca).

Calculateur du risque financier et analyse de scénarios

Modèle modifiable

Le modèle utilise les paramètres du contrat et ne constitue pas une prévision des dommages-intérêts juridiquement exigibles. Saisissez les montants avant les taxes de vente, à moins que l'avocat ou le document n'exige une autre convention. Revenu Québec indique que les fournitures taxables sont généralement assujetties à la **taxe sur les produits et services de 5 % et à la taxe de vente du Québec de 9,975 %**, et inclut la location d'immeubles commerciaux parmi les fournitures taxables (revenuquebec.ca) (revenuquebec.ca). Demandez au comptable si les crédits ou les remboursements de taxe sur les intrants influent sur le modèle de trésorerie de la société, mais ne présumez pas qu'ils réduisent le plafond contractuel de la caution.

Utilisez les champs suivants :

- **B** : loyer de base mensuel à la date du scénario.
- **A** : loyer additionnel mensuel, y compris les régularisations estimées.
- **M** : nombre de mois restants dans la période couverte.
- **O** : autres obligations ponctuelles couvertes déjà exigibles.
- **R** : estimation documentée de la remise en état.
- **L** : montant prévu pour les frais juridiques, uniquement selon les indications de la clause et de l'avocat.
- **C** : plafond contractuel global, ou champ laissé vide si aucun plafond n'est prévu.
- **D** : plafond après réduction progressive en vigueur à la date du scénario.

Le **risque financier brut modélisé** est $(B + A) \times M + O + R + L$. Le résultat plafonné correspond au plus petit de ce montant et de C, mais seulement si le plafond comprend toutes les composantes. Pour un cautionnement décroissant, remplacez-le par le plafond D en vigueur et vérifiez séparément si toutes les conditions de libération sont remplies.

Scénarios chiffrés (exemple hypothétique)

Supposons, uniquement à titre illustratif, un loyer de base mensuel de **6 000 \$**, un loyer additionnel de **2 000 \$**, **24 mois** restants, **15 000 \$** pour la remise en état, **5 000 \$** d'autres obligations et un montant de **10 000 \$** prévu pour les frais juridiques. Le modèle sans plafond est $(\$6,000 + \$2,000) \times 24 + \$15,000 + \$5,000 + \$10,000 = \$222,000$.

Le *tableau 2* applique quatre structures de sûreté aux mêmes faits hypothétiques.

Structure	Règle illustrative	Risque financier personnel modélisé	Point de rédaction
Sans plafond	Toutes les obligations couvertes modélisées	222 000 \$	Confirmer si l'atténuation du préjudice, l'exigibilité anticipée du loyer et les frais sont traités ; ne pas considérer ce résultat comme des dommages-intérêts recouvrables.

Structure	Règle illustrative	Risque financier personnel modélisé	Point de rédaction
Plafond fixe	Véritable plafond global de 75 000 \$	75 000 \$	Préciser si la remise en état et les frais juridiques sont compris dans le plafond.
Plafond décroissant	Plafond actuel prévu au calendrier de 40 000 \$	40 000 \$	Vérifier que la réduction a eu lieu et n'a pas été empêchée par une condition liée à un défaut.
Sans cautionnement personnel	La société demeure locataire ; aucun cautionnement ni engagement d'indemnisation individuel	0 \$ selon ce modèle de cautionnement personnel	La société peut tout de même devoir 222 000 \$ dans ce scénario, et d'autres sûretés peuvent être à risque.

Le tableau distingue le risque financier **personnel** de celui de la société locataire. Il devrait être recalculé à la signature, après chaque hausse de loyer, après la régularisation des frais d'exploitation, avant le renouvellement et avant toute cession ou modification. Le bail à durée fixe prend normalement fin à l'expiration de sa durée, mais il faut tout de même vérifier séparément si le cautionnement subsiste (oaciq.com).

Négocier l'ensemble des sûretés

Passer de l'objection aux solutions de rechange

La négociation la plus solide repose sur un ensemble de mesures de gestion du risque plutôt que sur un simple « non ». Le fondateur peut demander quels éléments justifieraient un risque financier personnel moindre, puis proposer une structure adaptée à cette préoccupation. BDC recommande un budget réaliste et des états financiers à jour, et indique que le prix, les frais accessoires et les hausses futures devraient être clairement précisés (bdc.ca) (bdc.ca).

Les options de négociation à discuter avec l'avocat comprennent :

- **Plafond global** : un montant maximal unique couvrant chaque obligation cautionnée.
- **Plafond limité au loyer** : un nombre défini de mois d'un loyer précisé, avec un traitement attentif du loyer additionnel.
- **Réduction progressive** : des réductions prévues après des dates précises ou des périodes sans défaut.
- **Échéance fixe** : une date limite précise, sans prolongation automatique au renouvellement.
- **Libération liée à la performance** : une libération après l'atteinte de jalons financiers vérifiés ou de jalons de paiement définis dans le document.
- **Libération à la cession** : une libération lors d'un transfert approuvé par le locateur à un remplaçant solvable.
- **Protection par le consentement** : aucune augmentation de la portée de l'engagement personnel découlant de modifications faites sans consentement écrit.
- **Droit aux avis** : des copies des avis de défaut, de modification, de renouvellement et de transfert remises à la caution.

- **Protection en cas de correction du défaut** : un défaut corrigé n'annule pas définitivement les réductions progressives futures.
- **Libération écrite** : le locateur doit confirmer la libération dans un délai défini après l'événement déclencheur.

Les sources pancanadiennes et celles de l'extérieur du Québec présentent ces modalités comme des modèles de rédaction, et non comme des règles québécoises. Holland & Knight décrit un plafond en dollars et une réduction progressive qui diminue la responsabilité avant d'y mettre fin (hklaw.com) (hklaw.com). McMillan met expressément en garde contre les différences d'interprétation entre les provinces (mcmillan.ca). Un avocat du Québec doit adapter et interpréter le libellé définitif.

Comparer les autres sûretés

Un dépôt fait assumer le risque de trésorerie plus tôt. Éducaloi confirme qu'un locateur commercial au Québec peut demander un dépôt de garantie (educaloi.qc.ca). Une garantie bancaire transfère le soutien au crédit à une institution financière, mais entraîne des formalités bancaires, des frais et des exigences de sûreté ou de crédit. Desjardins décrit une lettre de garantie comme un engagement irrévocable d'une institution financière et précise qu'elle peut couvrir le loyer d'une entreprise (desjardins.com) (desjardins.com).

Pour chaque solution de rechange, consignez :

- **Le montant maximal** à risque.
- **La personne ou l'institution qui détient ou émet** la sûreté.
- **Les conditions de mise en jeu** et les documents requis.
- **Le calendrier de réduction** et l'échéance.
- **Le délai de restitution** après la fin du bail.
- **Les frais, les biens donnés en garantie et le coût d'opportunité.**
- **L'interaction avec la cession, le renouvellement et le défaut.**
- **La libération complète ou non du cautionnement personnel.**

Comparer un bail à un espace de travail flexible

Un espace de travail flexible constitue un choix contractuel distinct, et non automatiquement un bail sous une appellation plus courte. Certains fournisseurs qualifient expressément leurs ententes d'adhésions ne conférant aucun droit locatif. D'autres offrent des produits décrits comme des baux. L'entente signée détermine l'engagement commercial.

Le *tableau 3* présente la comparaison principale des engagements. Les prix sont les prix demandés affichés publiquement au **19 septembre 2026**, avant taxes lorsque la source le précise ou que le contexte l'indique. Obtenez une soumission à jour et un contrat.

Option	Éléments publics attestant l'engagement ou le prix	Points à vérifier avant de comparer
Bail de bureau conventionnel au Québec	Loyer de base, loyer additionnel, superficie, durée et sûreté saisis par l'utilisateur. À l'échelle de Montréal, au T1 2026, le loyer demandé moyen était de 19,01 \$ net et de 36,06 \$ brut le pied carré dans le tableau de Colliers (collierscanada.com).	Cautionnement personnel, dépôt, régularisations des frais d'exploitation, taxes, améliorations, remise en état, assurances, renouvellement et cession.
2727 Coworking, fournisseur direct	Bureau pour trois personnes à 1 400 \$ par mois et bureau pour dix personnes à 3 000 \$ par mois (2727coworking.com) (2727coworking.com). Le site indique un accès 24/7, Internet et d'autres commodités (2727coworking.com).	Durée de l'adhésion signée, dépôt, renouvellement, annulation, utilisation des salles de réunion incluse, règles d'accès, taxes et toute sûreté individuelle.
WeWork Montréal	Un bureau pour deux personnes était annoncé à partir de 770 \$ CA par mois , sur la base d'un engagement de 12 mois (wework.com) (wework.com).	Frais, taxes, dépôt, bureau précis, renouvellement, annulation, crédits inclus et remise en état.
XenoSpace	Les bureaux privés sont annoncés avec des durées à partir de quatre mois , comprenant le mobilier, Internet, les services publics et le stationnement (xenospace760.com) (xenospace760.com).	Prix à jour, durée exacte, bureau attribué, dépôt, renouvellement, annulation, accès aux espaces de réunion et sûreté individuelle.
Autre bureau flexible	Montréal CoWork annonce des périodes d'une semaine à deux ans ; Swivl présente des forfaits mensuels, de six mois et annuels (montrealcowork.com) (swivl.ca).	Nature du produit : bail, licence ou adhésion, ainsi que prix, espace attribué, services, dépôt, préavis et renouvellement.

Ce tableau n'affirme pas qu'un espace flexible coûte toujours moins cher. Un bail conventionnel peut offrir du contrôle, une présence de marque et des conditions financières d'occupation à long terme. Un bureau flexible peut réduire les travaux d'aménagement et raccourcir l'engagement, mais son prix par personne peut être plus élevé et son contrat peut tout de même se renouveler automatiquement ou exiger un dépôt de provision. Les conditions générales mondiales publiées par Regus, par exemple, prévoient un renouvellement automatique et un dépôt de provision pour services ne portant pas intérêt (assets.regus.com). Comparez **les décaissements totaux jusqu'à la première date de sortie valide**, plutôt que le tarif mensuel mis de l'avant.

La feuille de comparaison devrait comprendre :

- **Les mois d'engagement** jusqu'à la première date d'annulation valide.
- **Le coût d'occupation récurrent**, y compris les taxes et les frais obligatoires.
- **Le dépôt de garantie ou de provision** et la date de restitution prévue.
- **Le mobilier, Internet, les services publics et l'entretien ménager** inclus ou exclus.
- **Les allocations d'utilisation des salles de réunion et d'impression** et les tarifs de dépassement.
- **Les flux de trésorerie liés à l'aménagement, au déménagement et à la remise en état.**
- **La sûreté personnelle** et la période pendant laquelle elle subsiste.
- **Les droits d'agrandissement et de réduction de l'espace** sans nouvel engagement de longue durée.

Analyse des données et éléments probants

Les données du marché fournissent un contexte, pas des références pour les cautionnements

Les données sur les loyers à Montréal aident à vérifier le budget d'occupation du locataire, mais elles n'établissent pas ce qu'est un cautionnement personnel « normal ». Le tableau de Colliers présente séparément les loyers demandés nets et bruts, alors que les documents du bail peuvent répartir les frais additionnels d'une autre manière encore. C'est pourquoi multiplier un loyer net annoncé par la superficie et le nombre de mois peut sous-estimer l'obligation totale.

Les rapports actuels utilisent aussi des mesures différentes. Altus Group a fait état d'un **taux de disponibilité des bureaux à Montréal au T2 2026 de 16,4 %**, dont **14,7 % pour la catégorie A** et **18,5 % pour la catégorie B** (altusgroup.com) (altusgroup.com) (altusgroup.com). Colliers a indiqué un **taux d'inoccupation de 17,0 %** à Montréal au T1 2026, avec un loyer brut demandé pondéré de **36,06 \$ le pied carré** (collierscanada.com). La disponibilité et l'inoccupation ne sont pas interchangeables, et les trimestres diffèrent. Une utilisation justifiable consiste à s'en servir comme contexte de négociation, puis à obtenir du courtier des données comparables à jour propres à l'immeuble.

Les paramètres les plus sensibles du modèle sont habituellement :

- **Les mois restants** : chaque mois supplémentaire ajoute B + A avant les éléments ponctuels.
- **Le loyer additionnel** : l'incertitude s'accumule sur la période couverte.
- **La portée du plafond** : les exclusions peuvent rendre un plafond annoncé incomplet.
- **Le moment de la libération** : une différence d'un jour dans le libellé peut ajouter un enjeu de renouvellement ou de prolongation.
- **La remise en état** : le locataire remet généralement les lieux dans l'état où il les a reçus, sous réserve de l'usure normale et du bail (educaloi.qc.ca).
- **Les flux de trésorerie liés aux taxes de vente** : les taxes peuvent être récupérables par un inscrit admissible, mais les délais et l'admissibilité doivent être examinés par un comptable.

Dans l'exemple hypothétique, chaque mois couvert supplémentaire ajoute **8 000 \$**. Une réduction de six mois de la période d'exposition vaut donc **48 000 \$** avant la prise en compte des plafonds. Faire passer le plafond fixe de 75 000 \$ à 50 000 \$ réduit le maximum personnel modélisé de **25 000 \$**, tandis que placer 20 000 \$ de remise en état à l'extérieur du plafond ramène le risque financier total modélisé à 70 000 \$. Il s'agit de conséquences arithmétiques des hypothèses, et non de conclusions juridiques.

Répercussions et orientations futures

La pratique future la plus utile consiste à traiter la sûreté personnelle comme une obligation à surveiller plutôt que comme un détail de la page de signature. La société devrait mettre le modèle à jour après les relevés annuels de loyer additionnel, les modifications, les exercices d'options, les changements de propriété et les transferts proposés. Elle devrait aussi conserver la preuve que chaque condition de réduction progressive ou de libération a été remplie.

Trois changements de gouvernance en découlent :

- **Information du conseil d'administration** : consigner le risque financier personnel maximal modélisé et les solutions de rechange examinées avant l'autorisation.
- **Suivi des échéances** : suivre les avis de renouvellement, les dates de réduction progressive, les attestations de libération et les délais de consentement à la cession.
- **Intégration des documents** : ne jamais signer une modification sans vérifier son effet sur l'ensemble des sûretés.

La stratégie d'occupation devrait demeurer réversible lorsque les besoins en personnel ou en emplacement sont incertains. BDC conseille d'envisager **un bail plus court lorsque les besoins futurs sont incertains**, même si le prix au pied carré est plus élevé, parce qu'il peut être plus facile d'en sortir (bdc.ca). Le même raisonnement justifie de **comparer un bureau plus petit, un espace de travail flexible ou un agrandissement par étapes à un bail plus important assorti d'une sûreté personnelle**.

Il ne faut pas présumer qu'une quelconque de ces solutions de rechange élimine les garanties. Les pages publiques des fournisseurs divulguent rarement l'ensemble des modalités de dépôt, d'annulation, de renouvellement et de sûreté. L'orientation future consiste donc à améliorer la **comparaison entre contrats** : traduire chaque option en engagement financier jusqu'à la première sortie valide, en actifs donnés en garantie, en risque financier personnel, en services opérationnels et en modalités de libération documentées.

Foire aux questions (FAQ)

Qu'est-ce qu'un cautionnement personnel dans un bail commercial au Québec ?

Dans la terminologie du Code civil du Québec, le **cautionnement** est un contrat exprès par lequel la caution s'engage envers le créancier à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci ne le fait pas. Le document réel peut utiliser d'autres appellations ou combiner des concepts ; l'avocat devrait donc qualifier l'ensemble du libellé plutôt que se fier à son titre.

Comment calcule-t-on le risque financier lié à un cautionnement de bail commercial ?

Pour une évaluation préliminaire, calculez (loyer de base mensuel + loyer additionnel mensuel) × mois restants couverts, puis ajoutez les arriérés couverts, les obligations ponctuelles, la remise en état et les frais juridiques. Appliquez un véritable plafond global ou le montant actuel après réduction progressive uniquement selon les dispositions du contrat. Ne qualifiez pas le résultat de dommages-intérêts juridiquement exigibles.

Combien de temps dure un cautionnement de bail commercial au Québec ?

Il n'existe pas de durée universelle. Il peut prendre fin à une date précise, après une période déterminée, lors d'une libération ou avec les obligations du bail couvertes. L'article 1881 traite de la sûreté consentie par un tiers et de la reconduction, mais les renouvellements exercés, les prolongations et les nouveaux documents nécessitent des conseils québécois propres à la clause.

Un fondateur peut-il négocier un cautionnement personnel limité ?

Oui, la portée et le montant sont des sujets de négociation. Les propositions possibles comprennent un plafond en dollars, un plafond limité au loyer, un montant décroissant, une échéance fixe, une libération liée à la performance, une libération à la cession et une protection par le consentement aux modifications. Aucune autorité publique ne fournit de montant ou de période standard au Québec.

Quelle est la différence entre un cautionnement et un engagement d'indemnisation ?

Le survol pancanadien de McMillan décrit la personne qui s'engage à indemniser comme responsable à titre principal et la caution comme responsable à titre subsidiaire (mcmillan.ca) (mcmillan.ca). Il avertit aussi que les appellations ne déterminent pas nécessairement l'interprétation. Cette description courante de la rédaction contractuelle au Canada ne remplace pas une analyse de la clause réelle selon le droit civil québécois.

Qu'est-ce qui peut remplacer un cautionnement personnel ?

Les solutions de rechange négociables comprennent un dépôt en argent, une garantie bancaire, un cautionnement par une société, une hypothèque mobilière, un espace plus petit, un engagement plus court ou un espace de travail flexible. Chacune déplace le risque plutôt que de l'effacer. Comparez le montant, le coût, les conditions de mise en jeu, l'échéance, les modalités de restitution et la libération expresse ou non de la personne.

La cession libère-t-elle automatiquement la caution ?

Ne le présumez pas. Le bail, le consentement à la cession et le document de sûreté devraient préciser expressément si le locataire sortant et la caution sont libérés. Le fondateur devrait exiger une libération signée plutôt que la déduire du transfert.

Comment fait-on exécuter un cautionnement personnel de bail commercial au Québec ?

L'exécution dépend de la clause, du défaut du débiteur et des moyens de défense disponibles. Selon les règles supplétives du Code, une caution qui invoque le bénéfice de discussion doit le soulever dans l'action, indiquer les biens saisissables du débiteur et avancer les frais nécessaires (legisquebec.gouv.qc.ca). Un libellé de solidarité ou des renonciations expresse peuvent modifier cet ordre. Un avocat du Québec devrait examiner les documents signés, les avis, l'historique des paiements et la situation actuelle avant que le fondateur réponde à une demande.

Quand faut-il obtenir immédiatement des conseils juridiques au Québec ?

Demandez conseil avant de signer si les documents emploient **codébiteur solidaire**, prévoient la renonciation à des bénéfices légaux, contiennent à la fois un libellé de cautionnement et d'indemnisation, ne comportent aucun plafond global ni date de fin, couvrent les renouvellements ou les modifications sans consentement, placent les frais à l'extérieur du plafond, ne prévoient pas de libération claire ou contredisent l'offre négociée. BDC considère la participation d'un avocat en droit commercial comme essentielle à la négociation d'un bail (bdc.ca).

Conclusion

Un fondateur québécois ne devrait pas traiter un cautionnement personnel comme une annexe banale. Il s'agit d'une répartition distincte du risque dont le montant, les déclencheurs, la durée et la libération dépendent des documents de bail et de sûreté considérés dans leur ensemble. La bonne première réaction consiste à chiffrer le risque financier demandé, à déterminer ce qui se situe à l'extérieur de tout plafond et à demander à un avocat du Québec d'interpréter la clause.

La décision devrait comparer au moins quatre scénarios : sans plafond, avec plafond, décroissant et sans cautionnement personnel. Elle devrait aussi comparer les autres sûretés et les contrats d'espaces de travail à partir de l'engagement financier total jusqu'à la première sortie valide. Un dépôt, une garantie bancaire ou un bureau flexible peut réduire un type de risque financier personnel tout en créant un autre engagement de trésorerie, de frais, de renouvellement ou de fonctionnement.

La règle pratique pour s'arrêter est simple : ne signez pas tant que le fondateur ne peut pas préciser, en chiffres et en dates, le risque financier personnel maximal modélisé, les événements qui le réduisent, ceux qui peuvent le prolonger et le document qui prouve la libération. Le calculateur et la liste de vérification constituent ce dossier de décision. L'avocat du Québec détermine l'effet du libellé réel.

Liens vers les sources

Liens cités dans cet article, dans leur ordre de première apparition. Les adresses complètes sont fournies pour les lecteurs qui utilisent le texte extrait.

1. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2333>
2. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2335>
3. <https://educaloi.qc.ca/capsules/5-choses-a-savoir-bail-commercial/>
4. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2343>
5. <https://mcmillan.ca/insights/guarantees-and-indemnities-in-commercial-leases-what-to-watch-for/>
6. <https://www.cnq.org/en/your-notarial-services/business/lease-purchase-financing/>
7. <https://2727coworking.com/>
8. <https://2727coworking.com/articles/fr/bail-commercial-quebec-code-civil-obligations>
9. <https://www.oaciq.com/en/general-public/commercial-transaction/assignment-and-sublease-of-a-commercial-lease-basic-concepts-and-the-will-of-the-parties/>
10. <https://www.nbc.ca/fr/article/bail-commercial.html>
11. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2346>
12. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/pdf/cs/ccq-1991.pdf>
13. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2347>
14. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2352&historique=20240523>
15. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/ccq-1991?code=se%3A2345&historique=20250121>
16. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2355>
17. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A1881>

18. <https://2727coworking.com/articles/fr/baux-commerciaux-sous-baux-quebec>
19. <https://www.hklaw.com/en/insights/publications/2023/09/types-of-guarantees-in-commercial-leases>
20. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/buy-lease-commercial-real-estate/how-to-negotiate-commercial-lease-effectively>
21. <https://www.desjardins.com/fr/entreprises/assurances/biens-responsabilite-civile.html>
22. <https://www.cfib-fcei.ca/en/tools-resources/commercial-lease-traps>
23. <https://www.revenuquebec.ca/en/businesses/consumption-taxes/gsthst-and-qst/basic-rules-for-applying-the-gsthst-and-qst/types-of-supplies/taxable-supplies/>
24. <https://www.oaciq.com/en/broker/professional-practices-guides/real-estate-brokerage-leasing/commercial-leasing/term-and-end-of-the-lease/fixed-term-lease/>
25. <https://www.bdc.ca/en/articles-tools/money-finance/buy-lease-commercial-real-estate/how-get-right-team-commercial-real-estate-advisors>
26. <https://www.desjardins.com/fr/entreprises/international/importations-exportations.html>
27. <https://2727coworking.com/articles/fr/contrats-abonnement-coworking-montreal-guide-2026>
28. https://www.collierscanada.com/-/media/files/canada/research/2026/q1/montreal-office-market-report-q1-2026.ashx?sc_lang=en-ca
29. <https://2727coworking.com/virtual-tour/>
30. <https://www.wework.com/l/office-space/montreal--QC>
31. <https://www.xenospace760.com/>
32. <https://montrealcowork.com/bureaux-prives>
33. <https://www.swivl.ca/coworking>
34. <https://assets.regus.com/terms-and-conditions/en-us-global-terms-and-conditions.pdf>
35. <https://2727coworking.com/articles/fr/taux-inoccupation-bureaux-montreal-2026>
36. <https://www.altusgroup.com/insights/montreal-commercial-real-estate-market-update-Q2-2026/>
37. <https://educaloi.qc.ca/capsules/amenager-reparer-local-commercial/>
38. <https://2727coworking.com/articles/fr/negociier-bail-commercial-canada>
39. <https://2727coworking.com/articles/fr/cout-coworking-bail-bureau-montreal-2026>
40. <https://www.legisquebec.gouv.qc.ca/fr/version/lc/CCQ-1991?code=se%3A2348>

L'ÉDITEUR

À propos de 2727 Coworking

2727 Coworking is a Montreal workspace and business-address provider. We serve people who need a place to focus, meet, run a small business or establish a professional mailing presence. Our website offers English and French information about workspace options and services, alongside educational resources for operating a business in Canada.

A workspace that fits the day

Our workspace options include private offices, day passes and desks, and a conference room. These formats help individuals and teams compare a dedicated office with more flexible ways to work or hold a meeting. Prospective members can explore the virtual tour, review current pricing and book a visit before choosing a workspace.

Business addresses and mail

2727 Coworking provides business-address and virtual-mailbox services. Our resources explain the documents and practical questions involved, including guidance for people outside Canada. Service eligibility, included features, availability and access arrangements should be confirmed on the applicable service page or with our team.

Resources for Canadian small businesses

We publish guides, research and planning tools about workspace decisions, business addresses and starting a business in Canada. Our incorporation research includes information for people inside Canada and abroad, with jurisdiction-specific material to help readers identify the next questions to investigate. These educational resources complement our workspace and address services; they are not individualized legal, tax or immigration advice.

Visit or contact 2727 Coworking

Explore [private offices](#), [day passes and desks](#), [the conference room](#), [business addresses](#) and [virtual mailboxes](#). [Book a visit](#) or [contact the team](#) to discuss your needs.

A business address alone does not establish tax residence, immigration status, banking approval or eligibility for a government program.

Site Web : <https://2727coworking.com>

Cet article est de nature informative. Validez toute décision médicale, juridique, financière, réglementaire ou technique importante auprès de professionnels compétents et des sources primaires citées. Les services de l'entreprise sont décrits séparément des constats de recherche de l'article.