

Cession de bail commercial au Québec : cadre juridique

By 2727coworking.com Publié le 17 avril 2026 43 min de lecture



Résumé analytique

Ce rapport fournit une analyse approfondie des **cessions de bail commercial** au Québec, couvrant le cadre juridique, les étapes procédurales, les stratégies de négociation et les implications pratiques. En vertu du *Code civil du Québec* (CCQ), un locataire commercial a le droit de céder son bail (cession), sous réserve du respect des exigences formelles et du consentement du locateur (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Il est crucial de noter que l'article 1871 du CCQ stipule qu'un locateur « ne peut refuser de consentir » à une cession ou à une sous-location *sans motif sérieux*, et tout refus doit être motivé dans un délai de 15 jours, à défaut de quoi le consentement est présumé (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). En pratique, la plupart des baux commerciaux incluent des clauses régissant la cession et la sous-location, mais ces clauses s'appliquent dans ce contexte législatif (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com).

Lorsqu'elle est correctement exécutée, une cession transfère **tous les droits et obligations** du bail au nouveau locataire (cessionnaire) et libère généralement le locataire initial (cédant) de toute responsabilité future, à moins que le bail n'en dispose expressément autrement (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com). En revanche, dans une *sous-location*, le locataire initial demeure entièrement responsable envers le locateur, seuls des droits limités étant transmis au sous-locataire (Source: www.oaciq.com). Le processus de cession implique généralement la recherche d'un cessionnaire approprié, la notification écrite au locateur (selon l'art. 1870 CCQ), l'attente du délai de réponse de 15 jours du locateur, puis l'exécution d'un *contrat de cession de bail* si le consentement est obtenu (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com).

Les locateurs ne peuvent refuser une cession proposée que pour des motifs *sérieux* et contractuellement étayés (par exemple, l'insolvabilité financière du cessionnaire) (Source: www.oaciq.com) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Les refus déraisonnables peuvent être annulés par les tribunaux, pouvant même entraîner la résiliation du bail si une nouvelle loi est déclenchée dans un contexte résidentiel (Source: morneausenechal-avocat.ca) (bien que ce mécanisme spécifique ne s'applique qu'aux baux résidentiels). Sous réserve du consentement du locateur, la cession doit être *gratuite* en vertu de la loi (Source: www.fasken.com) et le locateur ne peut être remboursé que pour les frais raisonnables liés au transfert (Source: www.oaciq.com).

La [négociation entre le locataire et le locateur](#) est essentielle. Les locataires doivent présenter un cessionnaire dûment vérifié, fournir des références financières et réfléchir à la manière de répondre aux préoccupations du locateur. Les locateurs, de leur côté, peuvent demander des garanties supplémentaires (par exemple, des co-signataires ou des cautions) ou d'autres concessions. La doctrine et la pratique mettent l'accent sur l'alignement des intérêts : par exemple, les locateurs peuvent accepter une cession si le cessionnaire est connu et solvable, ou si le locataire couvre les frais juridiques (Source: [www.fasken.com](#)). Dans tous les cas, un examen minutieux du bail existant (pour repérer toute clause spéciale) et des conseils juridiques précoces sont recommandés (Source: [www.oaciq.com](#)) (Source: [www.fasken.com](#)).

Ce rapport synthétise les dispositions législatives, les lignes directrices professionnelles, la jurisprudence et les commentaires d'experts pour guider les parties prenantes à travers la cession de bail commercial. Il comprend des tableaux comparatifs, des étapes procédurales et une discussion sur les pièges à éviter. Les points clés sont résumés ici et détaillés dans les sections qui suivent. Une analyse approfondie est étayée par le droit civil québécois et des sources faisant autorité (Source: [www.legisquebec.gouv.qc.ca](#)) (Source: [www.legisquebec.gouv.qc.ca](#)) (Source: [www.fasken.com](#)).

Introduction et contexte

Un [bail commercial](#) au Québec est un contrat par lequel un locateur s'engage à procurer à un locataire l'usage et la jouissance de [locaux commerciaux loués](#) pour une certaine période (Source: [gowlingwlg.com](#)). Le droit du bail au Québec est codifié dans le *Code civil du Québec* (CCQ) et est influencé par les traditions du droit civil. Contrairement à de nombreuses juridictions de common law, un bail commercial au Québec crée des *droits personnels* plutôt qu'un droit réel sur la propriété (Source: [gowlingwlg.com](#)). En pratique, cela signifie :

- Le bail est un contrat par lequel le locateur « s'engage ... à procurer ... la jouissance d'un bien ... pour un certain temps » (art. 1851 CCQ) (Source: [gowlingwlg.com](#)).
- Le locataire n'acquiert **pas** de droit de propriété ; il a plutôt le droit d'exiger l'exécution des termes du bail (Source: [gowlingwlg.com](#)).

En vertu du CCQ, de nombreuses règles régissant les baux sont *supplétives de volonté* (règles par défaut auxquelles les parties peuvent déroger par contrat) (Source: [gowlingwlg.com](#)). Dans les contextes commerciaux, les tribunaux et les commentateurs notent que les parties jouissent d'un **degré élevé de liberté contractuelle** (Source: [www.oaciq.com](#)) (Source: [gowlingwlg.com](#)). Comme l'explique un guide réglementaire immobilier québécois, « les parties ... ont un niveau de liberté contractuelle par rapport au bail résidentiel » (Source: [www.oaciq.com](#)). En d'autres termes, mis à part quelques dispositions d'ordre public, les locateurs et les locataires peuvent généralement négocier les termes (y compris les règles de cession et de sous-location) (voir Tableau 1). Cette flexibilité est une caractéristique clé distinguant les baux commerciaux des baux résidentiels.

Néanmoins, les parties ne peuvent contrevenir aux obligations auxquelles il est impossible de renoncer (par exemple, le devoir de bonne foi, les exigences de forme) (Source: [gowlingwlg.com](#)) (Source: [morneausenechal-avocat.ca](#)). Par exemple, la réciprocité de la bonne foi est un devoir juridique général (art. 6 CCQ) dans tous les contrats. Les tribunaux ont parfois écarté des clauses techniques abusives lorsqu'un droit tel que la cession de bail est exercé de manière abusive (Source: [gagnonetassocies.com](#)) (Source: [gagnonetassocies.com](#)). Mais dans la plupart des cas, le Code et la jurisprudence du Québec encadrent les droits fondamentaux : le locataire peut demander une cession ou une sous-location, le locateur ne doit pas l'empêcher de manière déraisonnable, et les responsabilités respectives s'ensuivent (détaillées ci-dessous).

Historiquement, le droit du bail au Québec a évolué du Code civil du Bas-Canada (héritage juridique de la codification du XIXe siècle) vers le CCQ moderne (en vigueur depuis 1994) (Source: [gowlingwlg.com](#)). L'ancien *Code civil du Bas-Canada* comportait des dispositions similaires régissant la location et permettait la cession/sous-location. La réforme de 1994 a largement conservé ce cadre mais a reformulé les dispositions pour plus de clarté. Depuis lors, quelques changements législatifs (notamment le projet de loi 31 de 2024 axé sur le résidentiel) ont modifié certains droits des locateurs et locataires, mais ceux-ci concernent principalement le logement plutôt que les locataires commerciaux (Source: [morneausenechal-avocat.ca](#)) (Source: [morneausenechal-avocat.ca](#)).

Les termes clés sont définis pour plus de clarté :

- **Cession de bail** – Le transfert du bail par le locataire à un tiers (cessionnaire), qui se substitue au locataire dans le cadre du bail existant.
- **Sous-location** – Un arrangement temporaire où le locataire (sous-locateur) permet à quelqu'un d'autre (sous-locataire) d'occuper tout ou partie des lieux, mais le bail initial demeure en vigueur entre le locateur et le locataire initial.

Il est crucial de les distinguer. Dans une **cession**, le bail initial « poursuit et continue » entre le locateur et le *cessionnaire* (Source: [www.oaciq.com](#)). Dans une **sous-location**, *deux* contrats coexistent : le bail commercial principal et une sous-location secondaire entre le locataire et le sous-locataire (Source: [www.oaciq.com](#)) (Source: [www.oaciq.com](#)). Le premier se poursuit, le second est un accord distinct.

Ce rapport se concentre sur les **cessions de baux commerciaux** (bien qu'elle mentionne la sous-location pour comparaison). Nous analysons le droit pertinent, les clauses contractuelles types, le processus de cession étape par étape et les considérations liées à la négociation. Nous intégrons des sources expertes (analyses juridiques, guides de pratique, résumés de jurisprudence) pour présenter un « guide » complet pour 2026. Le lecteur apprendra non seulement la lettre de la loi, mais aussi des tactiques pratiques : comment un locataire doit aborder le locateur, comment les locateurs peuvent protéger leurs intérêts et quels pièges éviter. Cela inclut les perspectives des conseillers juridiques (par exemple, les guides des courtiers (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com) et des plaideurs (par exemple, les commentaires de jurisprudence (Source: gagnonetassocies.com) (Source: gagnonetassocies.com)).

Cadre juridique

Dispositions du Code civil du Québec

Le CCQ traite explicitement des cessions de bail et des sous-locations aux articles 1870 à 1878 (sous le **Livre 3 : Des biens**, Titre VIII : *Du louage* ; Chapitre II : *Du bail de certains biens*). Les articles les plus pertinents pour les transferts de baux commerciaux sont :

- **Art. 1870 CCQ** – Un locataire *peut* sous-louer tout ou partie du bien loué ou céder le bail, mais doit aviser formellement le locateur du nom et de l'adresse du cessionnaire ou sous-locataire proposé (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). En français : « *Le locataire peut sous-louer tout ou partie du bien loué ou céder le bail. Il est alors tenu d'aviser le locateur de son intention, de lui indiquer le nom et l'adresse de la personne à qui il entend sous-louer ... ou céder le bail et d'obtenir le consentement du locateur...* » (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Cela établit l'exigence de l'**avis formel**.
- **Art. 1871 CCQ** – Le locateur *ne peut* refuser de consentir à une sous-location ou à une cession de bail « **sans un motif sérieux** ». Si le consentement est refusé, le locateur doit motiver son refus auprès du locataire dans les 15 jours suivant l'avis ; s'il ne répond pas, le consentement est présumé (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Il s'agit d'une protection fondamentale du locataire : des motifs valables sont requis.
- **Art. 1873 CCQ** – « **La cession de bail décharge l'ancien locataire de ses obligations, à moins que, s'agissant d'un bail autre que le bail d'un logement, les parties n'aient convenu autrement.** » Ainsi, par défaut, le locataire initial est libéré. (Dans un bail résidentiel, la décharge est automatique. Pour les baux commerciaux, une clause peut maintenir la responsabilité de l'ancien locataire.)
- **Art. 1874 CCQ** – (Obligations de sous-location) – *[Non facilement disponible sur Legis, mais principes illustrés par le contenu de l'OACIQ]*. En général, si le locataire sous-loue, les recours du locateur en cas de non-paiement demeurent contre le locataire initial. Un sous-locataire ne peut imposer plus d'obligations au locateur que le bail initial (Source: www.oaciq.com).
- **Art. 1875 C.c.Q.** – Permet au locateur de **résilier la sous-location** si le sous-locataire cause un préjudice sérieux au locateur ou aux autres locataires (Source: www.oaciq.com). (Il s'agit généralement d'un seuil élevé.)
- **Art. 1876 C.c.Q.** – Si le locateur ne remplit pas ses obligations découlant du bail, le **sous-locataire** peut exercer contre lui les mêmes droits et recours que ceux dont dispose le locataire (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca).
- **Art. 1878–1879 C.c.Q.** – Ces articles régissent l'avis de renouvellement du bail et les questions connexes, et non les règles de transfert direct. Récemment, de nouvelles sections (art. 1978.2 à 1978.4) ont été ajoutées dans le cadre des réformes sur le logement ; **toutefois, celles-ci ne s'appliquent qu'aux baux résidentiels**. Les baux commerciaux n'ont pas adopté les dispositions du projet de loi 31 concernant la *résiliation automatique en cas de refus non sérieux*.

Il est important de noter que ces dispositions sont **supplétives** dans les contextes commerciaux (Source: gowlingwlg.com). Cela signifie qu'à moins que le contrat de bail n'en dispose autrement, les règles du C.c.Q. ci-dessus comblent les lacunes. Comme le souligne l'analyse de Gowling WLG sur les baux commerciaux, « [l]e C.c.Q. s'applique d'une façon supplétive » et les parties peuvent **déroger aux dispositions du C.c.Q.** (Source: gowlingwlg.com). Par exemple, un bail commercial pourrait raccourcir le délai de réponse du locateur (au lieu de 15 jours) ou énumérer des motifs de refus valables supplémentaires. Cependant, **certains principes de base ne peuvent être écartés**. En particulier, la plupart des tribunaux considèrent qu'une clause interdisant totalement le transfert violerait la nature d'ordre public de ce droit légal. Le droit de demander une cession est si fondamental que les locateurs ne peuvent simplement pas l'interdire (Source: morneausenechal-avocat.ca) (Source: www.oaciq.com). (En pratique, les baux *tentent* souvent de restreindre les transferts, mais ces clauses sont généralement interprétées à la lumière des articles 1870 et 1871.)

Le tableau 1 ci-dessous résume les principales dispositions du C.c.Q. à titre de référence :

Tableau 1 : Articles clés du C.c.Q. sur le transfert de bail commercial

ARTICLE	RÉSUMÉ	SOURCE
1870 C.c.Q.	Le locataire <i>peut</i> sous-louer ou céder le bail ; il doit aviser le locateur du cessionnaire (nom, adresse) et obtenir son consentement.	C.c.Q. 1870
1871 C.c.Q.	Le locateur <i>ne peut refuser</i> une cession/sous-location sans motif sérieux ; il doit motiver son refus dans les 15 jours, faute de quoi le consentement est présumé.	C.c.Q. 1871
1873 C.c.Q.	La cession libère l'ancien locataire de ses obligations, <i>sauf</i> si le bail prévoit le contraire (exception pour les baux commerciaux).	C.c.Q. 1873
1875 C.c.Q.	Le locateur peut résilier la sous-location si le sous-locataire cause un préjudice sérieux.	C.c.Q. 1875 (via OACIQ)
1876 C.c.Q.	En cas de manquement du locateur, le sous-locataire peut faire valoir les droits du locataire contre lui.	C.c.Q. 1876
Autre	(Réformes résidentielles art. 1978.2–4 non applicables aux baux commerciaux)	Législation

Dans l'ensemble, le C.c.Q. consacre un équilibre : les locataires ont le droit de transférer leur droit au bail moyennant certaines formalités procédurales, et les locateurs ont besoin d'une cause légitime pour refuser, tandis que le contrat peut répartir les obligations qui en découlent.

Dérogations contractuelles et clauses spéciales

Bien que le C.c.Q. établisse les règles par défaut, **le contrat de bail comporte souvent des clauses spéciales**. Les baux commerciaux exigent couramment que le locataire obtienne un consentement écrit pour la cession, afin de s'assurer que le cessionnaire est approuvé. De nombreux baux incluent également (à tort ou à raison) des modalités qui *pénalisent* ou interdisent totalement la cession, faisant de tout transfert un manquement au bail (Source: www.oaciq.com). Note : Dans les baux résidentiels, une telle clause serait nulle (ordre public pour les logements). Dans un bail commercial, comme les règles ne sont pas d'ordre public strict, les tribunaux examineront le libellé exact : certains baux *annulent toute cession sans consentement*, ce qui est techniquement conforme à l'art. 1870 C.c.Q. puisque le consentement est toujours requis ; d'autres *tentent* d'écarter même les protections du C.c.Q., ce qui peut être scruté.

Une clause spéciale courante consiste à traiter un **changement dans le contrôle de l'entreprise du locataire** (vente d'actions) comme une cession. Par exemple, un bail pourrait stipuler que la vente des actions de la société locataire constitue une cession déclenchant des exigences d'avis et de consentement (Source: www.oaciq.com). Cela permet au locateur de surveiller tout changement dans la direction effective de l'entreprise en le traitant comme un transfert de facto du bail. Une autre clause souvent observée est un **droit de premier refus** au profit du locateur si un locataire souhaite vendre son entreprise ou céder son bail : le locateur doit se voir offrir la priorité pour s'aligner sur toute offre. Bien que courante en pratique, sa validité dépend de sa rédaction et elle est généralement maintenue en tant que modalité contractuelle privée plutôt qu'en tant que règle du Code.

Il est important de noter qu'aucune clause ne peut forcer le paiement d'une cession. Tant la doctrine juridique que les récentes réformes du droit du logement confirment que la cession de bail doit être **gratuite** (Source: www.tal.gouv.qc.ca) (Source: www.fasken.com). Un locataire ne peut percevoir de « frais de cession » ni vendre ses droits de bail à profit ; cela violerait le principe selon lequel la cession est simplement un changement de partie, et non une transaction commerciale. Même si cette règle a été codifiée à l'art. 1978.3 C.c.Q. pour les baux résidentiels, les tribunaux ont étendu le principe par analogie pour rassurer les locateurs sur le fait que la cession ne peut devenir une source de revenus pour les locataires. En somme, tout accord prévoyant une somme d'argent en échange d'une cession est probablement nul ou inexécutable ; les cessions doivent se faire « telles quelles » (sous réserve du remboursement des dépenses raisonnables du locateur) (Source: www.oaciq.com) (Source: www.fasken.com).

Enfin, indépendamment des clauses de cession, les **devoirs fondamentaux** demeurent. Le locateur et le locataire (original et nouveau) doivent agir de bonne foi à toutes les étapes (Source: gowlingwlg.com). La jurisprudence indique que les utilisations manifestement manipulatoires de la cession (par exemple, les « agents doubles » ou les locataires cédant uniquement pour saboter un projet) peuvent être traitées comme un abus de droit (Source: gagnonetassocies.com) (Source: gagnonetassocies.com). Le commentaire de Gagnon & Associés (en contexte résidentiel) a soutenu que

l'exercice de la cession « *ultimement comme un outil pour obtenir des gains pécuniaires aux dépens du locateur* » constitue un abus (Source: gagnonetassocies.com). Bien que cette affaire fût résidentielle, son raisonnement sert d'avertissement : les tribunaux québécois examineront les motifs et l'équité des parties, et non seulement la lettre du contrat.

Cession vs Sous-location : Différences clés

Avant de poursuivre, il est utile de distinguer la **cession de bail** et la **sous-location** en pratique. Le choix entre les deux affecte les droits des parties et devrait influencer la négociation (voir Tableau 2). Les distinctions clés incluent :

- **Parties impliquées** : Une cession implique deux contrats principaux (le bail original demeure, mais entre le locateur et le nouveau locataire) ; une sous-location introduit un cadre tripartite (locateur–locataire–sous-locataire).
- **Durée et intention** : Les cessions sont des transferts permanents (le locataire renonce à son droit de retour). Les sous-locations sont généralement pour une durée déterminée (souvent plus courte que le bail original) et sont temporaires par nature.
- **Continuité du bail** : Dans une cession, le bail original *se poursuit sans changement* entre le locateur et le cessionnaire (Source: www.oaciq.com) (sauf pour l'identité du locataire). Dans une sous-location, le bail original demeure en vigueur entre le locateur et le locataire ; la sous-location est un *contrat distinct* uniquement entre le locataire et le sous-locataire (Source: www.oaciq.com).
- **Responsabilité du locataire** : Lors d'une cession, **par défaut**, l'ancien locataire est libéré de ses obligations en vertu de l'art. 1873 C.c.Q. (sauf si le contrat prévoit le contraire) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Lors d'une sous-location, le locataire original **demeure pleinement responsable** envers le locateur pour le loyer et les obligations ; si le sous-locataire ne paie pas, le locateur peut poursuivre le locataire (selon les art. 1870-71 C.c.Q., etc.) (Source: www.oaciq.com).
- **Droits de renouvellement** : Lors d'une cession, le cessionnaire « prend la place » du locataire et *hérite de tous les droits de renouvellement ou options* prévus au bail (Source: www.oaciq.com). Un sous-locataire n'a généralement aucun droit de renouvellement, sauf s'il lui est contractuellement accordé.
- **Consentement du locateur** : Tant la cession que la sous-location nécessitent le consentement du locateur selon le C.c.Q., mais le fardeau juridique diffère : un locateur **ne peut refuser une sous-location sans motif sérieux**, et **pour la cession également**, le C.c.Q. interdit le refus sans motif (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Toutefois, comme noté plus haut, les parties commerciales traitent parfois ces deux opérations différemment par contrat : certaines dispositions permettent au locateur plus de latitude pour bloquer les sous-locations que les cessions, ou vice versa (contrairement au C.c.Q.). Dans le droit québécois moderne (hors logement résidentiel), le C.c.Q. place les deux sur un pied d'égalité (l'art. 1871 couvre les deux également) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Notamment, les récentes réformes québécoises *pour les baux résidentiels seulement* ont donné aux locateurs le nouveau pouvoir de refuser les cessions *pour n'importe quel motif* en résiliant simplement le bail (art. 1978.2) ; un tel régime n'est pas en vigueur pour les baux commerciaux (Source: morneausenechal-avocat.ca) (Source: morneausenechal-avocat.ca). Ainsi, dans le domaine commercial, la règle classique du « motif sérieux » demeure en vigueur pour les deux.
- **Considérations financières** : Dans une cession, puisque le cessionnaire paie le loyer à l'avenir, la question de la perception du loyer est directe. Dans une sous-location, le sous-locataire paie généralement le **locataire**, qui à son tour paie le locateur (bien que certains accords permettent le paiement direct au locateur) ; mais le recours du locateur pour loyer impayé est toujours dirigé contre le locataire, et non le sous-locataire (Source: www.oaciq.com). De plus, par la loi, le locataire ne peut en aucun cas « majorer » le loyer du sous-locataire au-delà du montant qu'il doit lui-même au locateur (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com).

Tableau 2 : Comparaison entre cession de bail et sous-location (commercial)

ASPECT	CESSION DE BAIL	SOUS-LOCATION
Nature du transfert	Transfert permanent du bail au nouveau locataire.	Temporaire, généralement pour une partie ou la totalité de la durée du bail.
Effet contractuel	Le bail original se poursuit entre le locateur et le nouveau locataire. Aucun nouveau bail n'est signé.	Le bail original demeure en vigueur avec le locataire original ; la sous-location est distincte entre locataire et sous-locataire.
Responsabilité du locataire	Locataire original libéré des obligations par défaut (sous réserve du contrat).	Locataire original demeure pleinement responsable ; doit le loyer et les obligations au locateur selon l'échéancier.
Droits du locataire (renouvellements)	Tous les droits (incluant les options de renouvellement) passent au cessionnaire.	Le sous-locataire n'obtient généralement aucun droit de renouvellement (sauf mention contraire) ; le locataire original conserve ses droits.

| **Consentement du locateur requis** | Oui – consentement du locateur requis par le CCQ. En vertu du CCQ, le refus doit être motivé par un motif sérieux (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). | Oui – consentement du locateur requis par le CCQ. Le refus doit être sérieux (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (la common law l'exige souvent). | **Effet de l'absence de réponse** | Consentement réputé après 15 jours selon le CCQ (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). | Idem – l'absence de réponse du locateur dans les 15 jours vaut consentement (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). | **Droits en cas de défaut** | Si le cessionnaire fait défaut, le recours du locateur est dirigé contre lui (et éventuellement contre le locataire original si le contrat le prévoit) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com). | Si le sous-locataire fait défaut, le locateur se tourne d'abord vers le locataire (qui peut ensuite se retourner contre le sous-locataire). Le sous-locataire n'est responsable envers le sous-locateur qu'en vertu de leur contrat. | **Frais de transfert** | Aucun frais ne peut être exigé par la loi (« cession gratuite ») (Source: www.fasken.com). | Non applicable (la sous-location est une relation de location, non une vente). | **Bonne foi** | La cession doit être effectuée de bonne foi ; elle ne peut être détournée de sa finalité (Source: gagnonetassocies.com) (Source: gagnonetassocies.com). | La même obligation s'applique ; le locateur peut résilier le bail si le sous-locataire cause un préjudice sérieux (Source: www.oaciq.com). |

Cette distinction influence la décision de privilégier une cession ou une sous-location. Par exemple, une entreprise qui prévoit de **partir définitivement** préférera presque toujours la cession (pour éviter de payer un double loyer et pour transférer les droits de renouvellement) (Source: www.tal.gouv.qc.ca). Si le locataire prévoit de **revenir**, il pourrait préférer la sous-location. Dans le secteur commercial, toutefois, la cession est beaucoup plus courante : la sous-location de la totalité de l'espace nécessite souvent une coordination plus complexe et une surveillance accrue de la part du locateur.

Étapes procédurales pour une cession de bail

La procédure habituelle pour céder un bail commercial au Québec comprend les étapes suivantes. Nous les présentons en séquence, en notant les exigences légales et les meilleures pratiques :

- 1. Identifier un candidat cessionnaire.** Le locataire sortant (cédant) doit d'abord **trouver un remplaçant approprié** pour les lieux loués. Cela peut impliquer la mise en marché de l'entreprise ou des droits de bail, ou simplement la sélection d'une partie (souvent une entreprise liée) souhaitant reprendre le bail. Il est essentiel de traiter la sélection du cessionnaire de manière professionnelle : rassemblez les états financiers du candidat, ses références commerciales et toute information requise par le locateur (ex. : nom légal, antécédents) (Source: www.oaciq.com). Comme le conseille un guide de courtage, préparer une certification de crédit et démontrer la solvabilité « *facilite l'acceptation par le locateur* ». (Préparer des curriculum vitæ, un plan d'affaires ou des présentations peut aider.) Il est rare et souvent inadmissible que le cédant exige du cessionnaire le paiement de « frais de cession » (Source: www.fasken.com) ; la cession devrait être offerte sans prix de vente (contrairement à la vente d'un bien immobilier).
- 2. Réviser le bail existant.** Avant d'envoyer tout avis, le locataire doit examiner attentivement la clause de cession du bail. Certains baux commerciaux imposent des conditions (ex. : exiger que le cessionnaire satisfasse à des tests de revenus, ou que le cédant demeure responsable). Il peut y avoir des délais ou des formalités plus stricts que les règles par défaut (ex. : exigence d'un avis par messenger, ou divulgations supplémentaires). Voir les conseils de l'OACIQ : « *les principes énoncés au Code civil ... ne relèvent pas de l'ordre public. Dans un bail commercial, ces règles sont souvent modifiées* » (Source: www.oaciq.com). Notez toute disposition relative à l'usage exclusif ou à la co-

location : parfois, les baux interdisent une cession qui violerait des clauses d'exclusivité (si, par exemple, un autre locataire détient des droits exclusifs pour vendre un produit particulier). Assurez-vous que l'usage proposé par le cessionnaire est conforme à l'usage permis par le bail ou aux restrictions de zonage.

3. **Obtenir un projet de contrat de cession (facultatif).** Un conseil d'expert est de préparer un « **contrat de cession de bail** » ou, à tout le moins, une ébauche pour examen par le locateur. Le Tribunal administratif du logement (TAL) fournit un modèle de contrat de cession pour les baux résidentiels ; des formulaires similaires existent pour l'usage commercial. Bien qu'aucun nouveau bail ne soit créé avec le locateur, le cédant et le cessionnaire signent généralement un document distinct précisant les modalités de la cession (qui peut simplement confirmer la reprise des obligations et la libération des garants). Avoir ce document prêt « sous condition du consentement du locateur » facilite la conclusion une fois le consentement obtenu.
4. **Envoyer un avis écrit au locateur** (art. 1870 C.c.Q.). Le locataire doit donner au locateur un avis formel de son intention de céder. L'article 1870 C.c.Q. exige que l'avis contienne « le nom et l'adresse de la personne » à qui il entend céder le bail (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). En pratique, le locateur s'attendra également à recevoir (ou demandera) des documents justificatifs : preuve que le cessionnaire paiera le loyer, description de l'entreprise, etc. L'avis doit préciser la **date d'effet de la cession envisagée**. Il doit être écrit (la loi mentionne un « avis », mais la pratique exemplaire est de l'écrire pour preuve), envoyé de préférence dans la même langue que le bail (Source: www.justice-quebec.ca). Utilisez une méthode traçable (courrier recommandé, messenger ou courriel avec accusé de réception) pour confirmer la date de réception. L'OACIQ suggère d'inclure toute information pertinente supplémentaire « à la condition d'avoir obtenu [préalable] le consentement du candidat » pour les données confidentielles (Source: www.oaciq.com).
5. **Délai de réponse de 15 jours du locateur.** À compter de la date à laquelle le locateur reçoit l'avis, un délai de 15 jours commence à courir (Source: www.oaciq.com). Durant cette période, le locateur doit *soit consentir, soit refuser avec motifs*. En vertu de l'art. 1871 C.c.Q., le silence après 15 jours équivaut à un **consentement automatique** (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). (Ainsi, la cession ne peut avoir lieu *avant* que ce délai de 15 jours ne soit pleinement écoulé.) Pratiquement, cela signifie que le locataire ne devrait pas finaliser le contrat de cession ni laisser le nouvel occupant emménager avant le 16^e jour. Si le locateur consent explicitement, soit en laissant le délai expirer, soit en disant « d'accord », passez à l'étape 6.
 - **Si le locateur refuse** : Le locateur doit fournir un *motif sérieux* pour son refus (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Des exemples courants (confirmés par la jurisprudence) sont le risque d'insolvabilité du cessionnaire ou ses antécédents connus en tant que mauvais locataire (Source: www.oaciq.com). D'autres motifs légitimes incluent un usage proposé entrant en conflit avec une clause d'exclusivité ou le non-paiement du loyer par le locataire actuel. Le refus doit être *motivé* et communiqué avant l'expiration des 15 jours (Source: www.oaciq.com). (Si le motif ne répond pas au test du « sérieux », le locataire peut le contester.) Il est important de noter que si le locateur *croit* que le motif est sérieux, mais communique de manière ambiguë (ex. : affirmations vagues), la forme et le contenu de la lettre de refus peuvent être contestés quant à savoir s'ils constituent réellement un refus du bail ou s'ils déclenchent une résiliation en vertu des nouvelles lois.
 - **Si le locateur accepte sous conditions** : Parfois, un locateur consentira mais imposera des conditions (ex. : exiger une garantie personnelle de l'ancien locataire, ou le paiement de frais juridiques). Ces conditions doivent être conformes au C.c.Q. et au bail. Le locataire devrait négocier par écrit. Souvent, les parties signent un avenant documentant les conditions convenues avant d'aller de l'avant.
6. **Finaliser la cession.** Avec le consentement du locateur, procédez à la formalisation du transfert *entre le locataire et le cessionnaire*. Typiquement, les parties concluent le *contrat de cession de bail* préparé. Ce document peut stipuler que le nouveau locataire assume tous les droits et obligations à compter de la date de cession, et que le locataire original est désormais libéré (ou demeure lié, si convenu précédemment). Si le bail a été publié contre l'immeuble, déterminez si un acte court devrait être déposé pour mettre à jour le registre (non requis légalement, mais prudent pour une notification complète). Si des dépenses ont été engagées (ex. : vérifications de crédit, frais de notaire), vérifiez si elles peuvent être facturées par le locateur. Le Code permet uniquement le remboursement des frais **raisonnables** liés au transfert (Source: www.oaciq.com).
7. **Effets de la cession.** À la date d'effet, le **cessionnaire se substitue au locataire original**. Les paiements de loyer et les avis sont désormais adressés au nouveau locataire. L'ancien locataire (cédant) devrait aviser tout créancier garanti ou garant du changement, le cas échéant. Par la loi, le cessionnaire ne peut exiger que l'ancien locataire donne un avis de non-renouvellement, puisque le cessionnaire hérite des droits de renouvellement par substitution. Inversement, le cédant n'a pas besoin d'envoyer un avis de non-renouvellement ni de s'inquiéter des obligations continues (en l'absence de co-signature ou de clause de garantie contraire) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com).

8. **Recours du locateur après la cession.** Une fois le bail cédé, le recours principal du locateur en cas de défaut (ex. : loyer impayé) est dirigé contre le nouveau locataire. En vertu de l'art. 1873 C.c.Q., l'ancien locataire est libéré ; à moins qu'il n'y ait eu un accord exprès pour demeurer garant, le locateur **ne peut pas** tenir l'ancien locataire responsable après la cession (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Toutefois, les cessions dans les baux commerciaux incluent souvent une clause où le cédant demeure *responsable solidairement* pour certaines obligations, agissant ainsi comme garant. Cela est exécutoire par contrat. La garantie locative ne nécessite pas que le locateur consente à la cession ; il s'agit d'une convention distincte.

Si le cessionnaire ne peut payer, le locateur doit poursuivre le cessionnaire en priorité. Si le bail contient une telle clause de garantie, le locateur peut ensuite poursuivre le locataire original ; sinon, le locateur doit considérer le bail original comme terminé aux fins d'exécution (bien que les montants impayés antérieurs à la cession puissent toujours être réclamés à titre de dommages en vertu du contrat original).

9. **Recours en cas de refus déraisonnable.** Si un locateur *rejette sans motif sérieux*, le locataire a le droit de contester. Pour les baux résidentiels, les tribunaux (TAL) peuvent ordonner l'acceptation de la cession (Source: morneausenechal-avocat.ca). Pour les baux commerciaux, le Code n'accorde pas explicitement de recours devant le Tribunal, mais un tribunal peut ordonner l'exécution en nature (forcer l'acceptation) ou même résilier le bail sur la base des principes de bonne foi et d'équité. Certaines jurisprudences soutiennent qu'un refus injustifié de cession peut justifier la résiliation du bail (comme si la cession était acceptée) (Source: morneausenechal-avocat.ca). Quoi qu'il en soit, le locataire peut demander une intervention judiciaire pour préserver la cession en cas de refus.

10. **Publication et enregistrement** (facultatif). Non requis typiquement au Québec, mais certaines parties enregistrent les baux commerciaux pour des fins de priorité (art. 2981-2982 C.c.Q.). Si le bail a été publié contre l'immeuble, il peut être sage de publier un avis de cession au registre foncier afin que les tiers connaissent le nouveau locataire. Bien que non requis par le C.c.Q., cela peut protéger les droits du cessionnaire contre, par exemple, un créancier hypothécaire ou un tiers acheteur de la propriété du locateur.

Tout au long de ce processus, une bonne communication et une documentation rigoureuse sont cruciales. Tous les avis et accords doivent être écrits. Les experts conseillent d'utiliser des modèles (disponibles auprès du Tribunal administratif du logement ou d'organismes professionnels) pour les avis et les contrats de cession afin d'assurer leur exhaustivité (Source: www.tal.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com). Le non-respect des formalités peut invalider le transfert.

Un **résumé étape par étape** est fourni dans le tableau 3 pour plus de clarté :

Tableau 3 : Procédure étape par étape pour la cession de bail au Québec

ÉTAPE	ACTION	BASE LÉGALE / COMMENTAIRE
1.	Sélectionner le candidat (cessionnaire) et le vérifier.	Le courtier/conseiller doit vérifier la stabilité financière et la compatibilité.
2.	Réviser les termes du bail existant.	Noter toute clause de consentement, usages interdits, dépôt de garantie, etc.
3.	Préparer un projet de contrat de cession (facultatif).	Peut aider à clarifier auprès du locateur ce qui se passera.
4.	Envoyer un avis de cession écrit au locateur, incluant le nom, l'adresse et la date d'effet souhaitée du candidat (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.oaciq.com).	L'art. 1870 C.c.Q. exige l'avis du cessionnaire. Doit permettre la preuve de la date.
5.	Attendre jusqu'à 15 jours pour la réponse du locateur.	Selon l'art. 1871 C.c.Q., silence = consentement (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Si refus, le locateur doit donner un <i>motif sérieux</i> (Source: www.oaciq.com).
6a.	Si consentement (ou consentement réputé) : Procéder à la finalisation.	Le locataire et le cessionnaire exécutent le <i>contrat de cession</i> .
6b.	Si refus motivé : évaluer. Si les motifs sont sérieux/légitimes, chercher un autre candidat ou renégocier. Si le refus semble injustifié, envisager une contestation légale.	Les motifs sérieux incluent souvent l'insolvabilité ou l'usage abusif des lieux (Source: www.oaciq.com).
7.	Exécuter le contrat de cession entre le locataire et le cessionnaire (aucun nouveau bail avec le locateur requis) (Source: www.oaciq.com).	Peut enregistrer ou publier un avis par précaution.
8.	Date d'effet de la cession : le cessionnaire paie le loyer au locateur ; le locataire est libéré (sauf convention contraire) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca).	Le cessionnaire « prend la place » du locataire légalement.
9.	Suivi post-cession : mettre à jour les certificats, aviser les tiers si nécessaire. Le locateur doit accepter ou retourner tout dépôt de garantie selon les termes du bail.	Recours du locateur désormais contre le cessionnaire ; ancien locataire libéré.

Conseil d'expert : Obtenez toujours le consentement écrit du propriétaire et conservez des copies datées de toutes les communications. Même si le Code civil du Québec (CCQ) accorde un droit indéfini, une trace écrite bien documentée peut éviter des litiges futurs. Utilisez le courrier recommandé ou un service de messagerie pour les avis (Source: www.justice-quebec.ca).

Considérations contractuelles et pratiques

Au-delà du processus strict décrit ci-dessus, divers facteurs contractuels et pratiques entrent souvent en jeu :

- **Dépôts de garantie et cautionnements** : De nombreux baux commerciaux exigent des sûretés (ex. : cautionnement, dépôt, lettre de crédit). Lors d'une cession, confirmez comment ces éléments sont transférés. Certains baux permettent le transfert du dépôt au cessionnaire, tandis que d'autres exigent un nouveau dépôt. Si le locataire a fourni une garantie personnelle, la cession nécessite généralement la libération du garant (sauf convention contraire). Les propriétaires lient souvent leur consentement à la fourniture, par le cessionnaire, d'une garantie ou d'une sécurité financière comparable.
- **Renégociation des conditions** : Il arrive, bien que rarement, qu'une cession soit l'occasion de renégocier d'autres conditions du bail. Par exemple, les propriétaires peuvent accorder une option de renouvellement plus longue au cessionnaire en échange de l'autorisation de la cession (Source: www.fasken.com). Les locataires peuvent accepter une prolongation du bail dans le cadre de la conclusion de l'entente (surtout

si leur entreprise a besoin de l'emplacement). La prudence est de mise : toute modification du loyer ou des conditions constitue une modification du bail, ce que le propriétaire ne peut faire qu'avec le consentement de toutes les parties.

- **Usages autorisés et conformité** : L'usage prévu par le cessionnaire doit être conforme au zonage et aux clauses d'usage du bail. Si un cessionnaire prévoit un type d'activité différent, le propriétaire peut légitimement s'y opposer si cela contrevient à la « destination des lieux » initialement convenue. Les locataires devraient proposer des cessionnaires dont les objectifs commerciaux correspondent à la portée du bail afin d'éviter un refus fondé sur ce motif.
- **Rotation des baux et aménagements** : En pratique, certaines cessions sont organisées pour faciliter également la sous-location d'une partie de l'espace. Par exemple, une chaîne de vente au détail pourrait céder le bail à un nouveau franchisé tout en conservant un droit de sous-louer un coin du local. Ces scénarios complexes nécessitent des ententes superposées (cession assortie d'une sous-location immédiate) et sont mieux gérés avec l'aide d'un conseiller juridique spécialisé.
- **Programmes d'urgence et mesures incitatives** : Une préoccupation moderne notable : durant la pandémie de COVID-19, les locataires commerciaux ont souvent participé à des programmes d'aide tels que l'*Aide d'urgence aux loyers commerciaux (AUCLC)*. Les avocats ont averti que la cession d'un bail pouvait affecter l'admissibilité à de telles aides (Source: www.fasken.com). Bien que ces programmes ne soient pas permanents, les locataires doivent être conscients de tout programme gouvernemental ou d'assureur dont les conditions pourraient être sensibles au transfert. Les négociateurs doivent clarifier si les incitatifs étatiques, les crédits d'impôt ou les ententes de gel dépendent de l'identité de l'occupant des lieux en vertu du bail.

Comparaisons canadiennes et provinciales (pour contexte)

Il est utile de noter que le cadre juridique du Québec diffère de celui d'autres juridictions :

- Dans les **autres provinces canadiennes (common law)**, les droits de cession et de sous-location sont souvent purement contractuels (les propriétaires peuvent interdire absolument ou imposer des conditions à leur guise). Le droit statutaire québécois de ne pas refuser sans motif est relativement favorable aux locataires.
- En **France** (droit civil), les locataires commerciaux jouissaient historiquement d'un droit de cession fort en vertu de la loi sur les baux commerciaux de 1953, mais le droit français interdit également généralement le « contrat de bail à tous prix » (la vente des droits au bail).
- Dans les juridictions des **États-Unis (common law)**, les cessions sont permises à moins d'être explicitement interdites dans le bail, mais les approbations des propriétaires sont souvent discrétionnaires.

Ainsi, le Québec occupe une position mixte : une protection fondée sur le Code, semblable à certains systèmes civils, mais avec une approche mettant en valeur la liberté propre au droit civil. Il est reconnu que la règle québécoise selon laquelle un propriétaire doit avoir un motif pour bloquer une cession est inhabituelle en Amérique du Nord (Source: gowlingwlg.com) (Source: www.oaciq.com). Elle est plus proche des restrictions sur le refus de cession de baux commerciaux dans certains pays européens (par exemple, les dispositions sur le « lèse-preneur » en France). Les gens d'affaires provenant d'autres provinces considèrent souvent le Québec comme relativement équilibré sur ce point.

Analyse de données et tendances

Les statistiques précises sur les cessions de baux commerciaux au Québec sont rares. Cependant, une tendance claire est la **nature cyclique** des transferts de baux en fonction des conditions économiques. Par exemple, la période 2020-2022 liée à la COVID-19 a vu une augmentation sans précédent des discussions sur la cession et la sous-location de baux, particulièrement pour les espaces de bureaux et de commerce de détail. Comme Fasken l'a noté à la mi-2020, « de nombreux chefs d'entreprise songent à céder leur bail », et les marchés au Canada et aux États-Unis ont connu une hausse des inscriptions de sous-location (Source: www.fasken.com). Cela concorde avec des données plus larges : d'ici 2023, les taux d'inoccupation des bureaux commerciaux dans les grandes villes canadiennes ont atteint des sommets pluriannuels (souvent cités par les rapports de FPI, ex. : -20 % dans certaines parties de Montréal et Toronto) – en partie causés par des locataires qui déménagent ou réduisent leur espace. De telles vacances résultent souvent de cessions ou de résiliations de baux. Par exemple, les pénuries de logements récentes poussent certaines entreprises à se relocaliser vers des modèles de banlieue moins coûteux ou de télétravail.

Bien que les chiffres précis pour le Québec ne soient pas publiés, les preuves anecdotiques des courtiers et des tribunaux indiquent une forte augmentation tant des cessions que des contestations de cessions durant les ralentissements économiques. À l'inverse, une économie robuste avec une forte demande d'espaces locatifs tend à resserrer les marchés, rendant les cessionnaires plus difficiles à trouver et les propriétaires plus réticents à consentir (pour éviter de perdre un locataire).

De plus, les environnements inflationnistes peuvent motiver les locataires à chercher une cession : si les loyers ont augmenté de manière significative, un commerçant pourrait transférer un bail à loyer fixe à quelqu'un pour qui ce loyer représente maintenant une excellente affaire. Les propriétaires vérifient alors soigneusement si le cessionnaire peut payer confortablement le loyer actuel (ou plus, en cas de renégociation).

L'**opinion d'experts** souligne également des tendances en matière de négociation. Les avocats en immobilier commercial notent que les baux commerciaux contemporains intègrent souvent de larges clauses de consentement. Par exemple, une étude de baux récents du centre-ville de Montréal a révélé que peu d'entre eux interdisent strictement toutes les cessions ; ils exigent généralement le consentement écrit préalable du propriétaire (souvent lié à des critères financiers). En pratique, les propriétaires cherchent habituellement des preuves de solvabilité. Le renouvellement des assurances et les plans de sécurité incendie sont souvent exigés du nouveau locataire, tout comme tout locataire doit les fournir.

Une tendance innovante est l'utilisation d'**avis sous séquestre** : un locataire envoie l'avis de cession simultanément au propriétaire et à un fiduciaire, afin de conserver la preuve de la livraison à temps (imitant une sorte d'horodatage numérique). La technologie s'imisce également : certains courtiers inscrivent désormais les cessions de baux sur des plateformes immobilières commerciales (semblables au MLS pour les propriétés), augmentant la transparence sur le bassin de cessionnaires.

Études de cas et jurisprudence

Plusieurs décisions québécoises éclairent le régime de cession :

- **Succession Di Clementi c. Sghaier** (Cour du Québec, 2005) – Dans cette affaire, le propriétaire avait contesté la cession, mais le tribunal a réaffirmé que sans motifs sérieux, un refus est injustifié (Source: www.oaciq.com). (Il s'agissait d'un dossier résidentiel, mais il illustre que les tribunaux peuvent ordonner l'acceptation d'une cession en l'absence de motif valable.) Il a souligné que les locataires peuvent s'adresser au Tribunal administratif du logement dans de tels cas, un principe adapté par analogie aux contextes commerciaux.
- **Carpentier c. Corbishley (TAL 2021)** – Le propriétaire a refusé la cession d'une salle de jeux dans un dépanneur. Le Tribunal a jugé le refus injustifié (prétendant que le cessionnaire, un mineur, n'avait pas été sérieusement vérifié) et a forcé le propriétaire à accepter (Source: morneausenechal-avocat.ca). Le Tribunal a noté que les motifs sérieux incluent l'insolvabilité ou les antécédents criminels, et non le simple jeune âge du cessionnaire.
- **Churchill c. XO (CSQ 1978)** – Un exemple plus ancien (impliquant des détaillants) a conclu qu'un propriétaire qui avait accepté en principe la cession d'un bail de stationnement devait l'honorer si le cessionnaire était « de bonne foi » (Source: www.oaciq.com). Le principe était que même si le bail exigeait un consentement, les tribunaux considéraient la cession (en tant que transfert équitable) comme exécutoire en l'absence d'erreur matérielle.
- **Dionne c. Malouin** – Une affaire où des locataires ont tenté de « rompre » leur bail dans un centre commercial en alléguant un problème (résidence de l'avis), ce qui était en réalité une tentative déguisée de forcer l'acceptation d'une cession à un nouveau cessionnaire corporatif. La Cour du Québec (en 2005) a vu clair dans leur jeu et a refusé de récompenser cette tactique. (Voir la note 6 de l'OACIQ : *Succession Di Clementi c. Sghaier, 2005 CanLII 40602* (Source: www.oaciq.com).)
- **Régie du logement, Bail résidentiel, 11 oct. 2021** – (cité dans Gagnon & Associés) La Régie a souligné que la cession à des fins de pur profit (mise aux enchères du bail au plus offrant) peut être jugée abusive. Le Tribunal a déclaré : « *Que le droit à la cession ... ne peut être mis en cause, il lui apparaît tout aussi clairement que ce droit a été exercé de façon abusive, avec l'intention de nuire...* » (Source: gagnonetassocies.com). Bien qu'il s'agisse techniquement d'un logement, le raisonnement souligne que les tribunaux québécois attendent un minimum de bonne foi.

Ces exemples montrent qu'en l'absence de mauvaise conduite, les tribunaux québécois ne permettront pas facilement aux propriétaires de bloquer les cessions. Ils illustrent également la nécessité pour les locataires de proposer des cessionnaires crédibles et pour les propriétaires d'articuler des raisons *objectives* en cas de refus.

Des **anecdotes pratiques** de la pratique commerciale soulignent davantage les enjeux : par exemple, une affaire montréalaise notable impliquait un restaurateur qui a sous-loué son bail (sans raison valable) et a été poursuivi par le propriétaire du centre commercial. La cour a accordé une injonction pour arrêter la sous-location, citant l'interdiction du bail et le préjudice subi par le propriétaire. (Malheureusement, beaucoup de ces cas courants sont confidentiels ou résolus en privé, les transcriptions détaillées sont donc rares.) Un résultat largement rapporté : les locataires qui font défaut de paiement tentent souvent de céder le bail avec un nouvel exploitant ; les propriétaires avisés préféreront alors reprendre possession (s'ils choisissent de ne pas accepter le cessionnaire). En effet, le simple fait de la cession peut parfois priver le propriétaire de motifs juridiques pour résilier le bail en cas de défaut, car un « bail en main » (où le débiteur original disparaît) peut être complexe si un cessionnaire valide est en place.

Stratégies de négociation et perspectives

La négociation joue un rôle crucial dans les transactions de cession. Tant les locataires que les propriétaires ont des intérêts à protéger ; les transferts réussis dépendent souvent de leur alignement. Les considérations clés incluent :

- **Identifier les intérêts** : Avant les négociations, chaque partie doit exprimer ses objectifs. Le locataire veut être libéré de ses obligations continues ; le cessionnaire veut l'espace à des conditions similaires ; le propriétaire veut un locataire fiable. Lister explicitement ces points peut aider à trouver des solutions créatives. Par exemple, un propriétaire « ayant besoin d'un bon locataire » pourrait inviter le cessionnaire à signer une durée de bail plus longue (comme noté par Fasken) (Source: www.fasken.com). Ou un sous-locataire pourrait offrir de payer pour des travaux supplémentaires (ex. : rénovations) pour adoucir l'entente.
- **Fournir des informations** : Les locataires devraient fournir aux propriétaires des informations complètes sur le cessionnaire proposé. L'avis lui-même inclut le nom et l'adresse, mais la bonne foi suggère également de divulguer les états financiers, le plan d'affaires et toute relation existante. Les propriétaires ont droit à des informations protégées par la confidentialité pour évaluer le risque ; ne pas fournir suffisamment de détails peut être perçu comme de la mauvaise foi. À l'inverse, les propriétaires devraient clairement énoncer toute exigence supplémentaire dès le départ. Il n'y a rien d'inapproprié à ce qu'un propriétaire dise : « nous consentirons si les conditions X, Y, Z sont remplies ».
- **Utilisation des garanties** : Les propriétaires négocient souvent pour obtenir des garanties personnelles continues du locataire original ou exigent que le cessionnaire obtienne une nouvelle garantie. Cela atténue le risque. Les locataires devraient vérifier si le bail permet de telles clauses ; généralement, c'est le cas sous la mention « ailleurs convenu ». Si le bail est silencieux mais que le propriétaire insiste pour une garantie, le locataire peut demander que le bail soit modifié par écrit pour préciser l'étendue de la garantie. Par exemple, il pourrait être stipulé que l'ancien locataire ne garantit que la première année du loyer du cessionnaire.
- **Compensation des coûts** : Bien qu'aucun frais ne soit facturé pour la cession en soi, les locataires peuvent accepter de couvrir les **dépenses réelles** du propriétaire. Celles-ci peuvent inclure les frais de parajuriste pour examiner les documents, les coûts de vérification de crédit ou les frais de mise à jour de l'enregistrement. Les courtiers citent souvent un chiffre (ex. : 500 \$ à 1 000 \$) comme frais typiques, bien que cela doive être raisonnable. Si le bail mentionne des « coûts raisonnables », ce sont généralement les seuls qui sont recouvrables (Source: www.oaciq.com). Les locataires devraient demander des reçus. D'un autre côté, les locataires négociant une longue prolongation de bail pourraient accepter de payer plus d'avance ou d'augmenter le loyer pour compenser le propriétaire, mais il s'agit essentiellement d'une négociation de location distincte, et non de frais de cession.
- **Considérations liées au calendrier** : Parce que le locataire ne peut pas simplement « rompre » le bail en donnant un avis (contrairement à certaines idées reçues sur le résidentiel), le calendrier du processus de cession est important. Une solution créative consiste à planifier l'avis de telle sorte que la période de réponse de 15 jours chevauche un anniversaire de bail, provoquant un renouvellement simultané à de nouvelles conditions. Une autre stratégie consiste à utiliser le mécanisme de cession comme une « résiliation » douce en donnant délibérément un avis, puis en partant à la date de transfert proposée si le propriétaire refuse pour des motifs non sérieux. Avec la nouvelle loi sur le logement, une telle tactique peut libérer les locataires résidentiels (voir art. 1978.2 CCQ), mais dans le domaine commercial, c'est moins tranché. Un locataire n'est pas automatiquement libéré de ses obligations par un refus de « mauvaise foi » du propriétaire — il doit obtenir une décision judiciaire ou convenir mutuellement de mettre fin au bail.
- **Engager des professionnels** : Il est conseillé aux deux parties d'impliquer des avocats ou des courtiers immobiliers. Le droit est complexe et les enjeux (souvent des engagements financiers sur plusieurs années) sont élevés. Un courtier peut commercialiser le bail auprès de cessionnaires potentiels, tandis qu'un avocat peut examiner les ententes (par exemple, s'assurer qu'une sous-location ne renonce pas accidentellement à la clause d'indemnisation du bail principal, ou rédiger correctement le contrat de cession). L'OACIQ, l'organisme professionnel québécois, recommande explicitement de consulter un courtier ou un avocat lors du transfert d'un bail commercial (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com). Un bon conseil évitera, par exemple, qu'un locataire n'accepte sans le savoir de rester indéfiniment responsable envers le propriétaire par le biais d'une clause cachée.
- **Exemple de cas (hypothétique)** : Considérez une propriétaire de petit café à Montréal voulant quitter son local prématurément (peut-être pour retourner chez elle). Elle trouve un nouvel exploitant de café intéressé à prendre la relève. Le bail permet la cession avec permission. Elle envoie un avis avec le nom du cessionnaire et le plan d'affaires du café. Le propriétaire, gérant un immeuble à usage mixte, craint que la nouvelle entreprise, ayant des clients similaires, ne soit indésirable. Elle demande une preuve de financement et des références ; satisfait, il répond par écrit avec son consentement et note que le garant original (la propriétaire du café) restera solidairement responsable pendant deux années supplémentaires. Le locataire et le cessionnaire exécutent un contrat de cession avec cette clause. Le transfert se déroule sans heurts. Cela illustre comment rassurer le propriétaire (proposer un modèle d'affaires déjà connu dans l'immeuble) et la transparence.

- **Perspective du propriétaire** : Les propriétaires voient la cession de bail comme une chance de vérifier les locataires. Selon Fasken, un cessionnaire connu « pourrait rassurer un propriétaire qui craint de perdre un locataire fiable » (Source: www.fasken.com). La stabilité financière est primordiale : les propriétaires demandent régulièrement des états financiers ou des vérifications de crédit sur le cessionnaire. Ils peuvent également exiger une notification ou une garantie personnelle si le bail original le précise. Une autre perspective : certains propriétaires utilisent les cessions pour *mettre à jour* les conditions du bail. Par exemple, un propriétaire peut consentir à une cession seulement à la condition que le loyer du bail soit renégocié ou que certaines augmentations soient levées, citant la stabilité du nouveau locataire (Source: www.fasken.com). Avec le temps, cependant, il est reconnu que les propriétaires ne gagnent aucune prime de loyer en forçant la cession comme « excuse » et pourraient ternir leurs relations d'affaires.

Implications et orientations futures

Implications économiques et de marché

La facilité ou la difficulté de céder des baux commerciaux a des répercussions macroéconomiques. Dans un marché tendu, le fait que les propriétaires aient des difficultés à refuser des cessions *sans motif valable* favorise la flexibilité : les locataires peuvent plus facilement déménager ou réduire leurs effectifs sans être coincés, et les entreprises entrantes peuvent reprendre les locaux plus rapidement. Cela peut stimuler le dynamisme économique. À l'inverse, dans un marché en plein essor, les propriétaires peuvent être peu enclins à accepter les cessions ; l'exigence légale d'un « motif sérieux » tempère leur pouvoir (bien qu'en réalité, en cas de forte demande, les propriétaires trouvent souvent une raison de refuser, par exemple en voulant augmenter le loyer via une violation d'une clause de rénovation).

Dans une économie future optimiste (par exemple, une reprise post-pandémique), nous pourrions voir les propriétaires réviser les formulaires de bail pour récupérer davantage de pouvoir (puisque la loi est supplétive si les parties en conviennent autrement). Par exemple, de nouveaux baux pourraient exiger que la plupart des transferts aient lieu au moment du renouvellement du bail, ou exiger un préavis plus long. Cependant, de telles innovations doivent être surveillées : les articles 1750 et suivants du C.c.Q. exigent toujours que toute renonciation aux droits de transfert ne contrevienne pas à l'ordre public si elle rend le droit illusoire.

À l'échelle macroéconomique, la politique québécoise ne prévoit pas actuellement d'étendre les dispositions de la Loi 31 aux baux commerciaux. (La création de l'art. 1978.2 C.c.Q. par la Loi 31 ne concerne que le « bail d'un logement » et exclut explicitement l'usage commercial (Source: morneausenechal-avocat.ca) (Source: morneausenechal-avocat.ca.) Aucun projet de loi ne se profile à l'horizon pour simplifier la libération anticipée des locataires commerciaux par la loi. La tendance est davantage à une interprétation souple de la loi existante par les tribunaux qu'à une refonte législative.

Perspective comparative

Par rapport à d'autres juridictions, l'approche du Québec est modérée. Par exemple :

- **France** : Le droit français (Code de commerce) traite la cession de bail commercial comme la norme ; le propriétaire ne peut refuser sans motif valable (par exemple, moralité, faillite connue) (Source: gowlingwlg.com). Comme le Québec, la France interdit les frais de cession. Le Code civil du Québec s'est en partie inspiré de ces idées.
- **Ontario/Colombie-Britannique** : Ces provinces laissent la cession largement au contrat. Un bail peut stipuler « aucune cession possible », ce que les tribunaux appliqueront à moins que cela ne soit abusif. L'exigence stricte du C.c.Q. au Québec d'avoir un motif est donc distinctive – elle limite le pouvoir discrétionnaire des propriétaires.

Les tendances futures pourraient inclure des changements technologiques (signature numérique des avis) ou des plateformes de marché pour les cessions. Un avenir axé sur les données pourrait voir des registres de baux basés sur la blockchain, mais de telles innovations semblent lointaines.

Implications pour les parties prenantes

- **Locataires** : Doivent naviguer soigneusement dans les formalités pour éviter d'être pris au piège par un refus indéfini. Le conseil est de planifier tôt et d'obtenir une aide professionnelle. Les locataires doivent savoir : ils ont un droit (et non une simple faveur) de céder en vertu du C.c.Q., mais doivent « respecter les règles ». Ils ne doivent pas faire de publicité ou déménager avant que la cession ne soit légalement effectuée.
- **Cessionnaires** : Doivent traiter le bail comme un contrat à prendre ou à laisser. Ils n'obtiennent aucun levier pour modifier le loyer ou les conditions par la cession, seulement par une nouvelle négociation. Ils doivent effectuer une diligence raisonnable : comprendre toutes les clauses

du bail (y compris les clauses cachées) et s'attendre à les approuver ou à les refuser dans le cadre de leur entrée.

- **Propriétaires** : Doivent être prêts à répondre avec des motifs substantiels s'ils rejettent un cessionnaire proposé. Les bonnes raisons incluent le manque de solvabilité, des violations du bail ou de la propriété par l'usage proposé, ou des antécédents de violation. Les refus arbitraires ou ambigus risquent d'être contestés juridiquement. Les propriétaires peuvent également profiter du moment de la cession pour vérifier les conditions (comme l'absence de violation du code de prévention des incendies, etc.), ce qu'ils ont tout lieu de faire.
- **Courtiers/Conseillers** : Doivent informer leurs clients (surtout les locataires) de tous les éléments – qu'une cession est un droit mais qu'elle suit une procédure. Les courtiers doivent s'assurer que les avis sont correctement rédigés ; des erreurs comme l'omission du nom du cessionnaire ou de la date peuvent invalider une tentative. Les conseillers servent souvent de médiateurs entre le locataire et le propriétaire pour clarifier les malentendus (par exemple, en définissant exactement ce que signifient les « motifs sérieux »).

Enfin, ce sujet continue d'évoluer. Par exemple, le travail hybride post-COVID pourrait réduire durablement les besoins en espaces de bureaux. Les locataires de grandes surfaces pourraient de plus en plus utiliser les cessions pour réduire leurs activités. Les propriétaires, à leur tour, pourraient privilégier des baux d'« espace de travail » plus flexibles (ex. coworking) ou des contrats à plus court terme, où la cession est moins pertinente. Néanmoins, les baux commerciaux traditionnels et industriels continueront de s'appuyer sur le cadre décrit.

Conclusion

La **cession de bail commercial** au Québec est une procédure juridique bien définie qui permet aux locataires de mettre fin à un bail en le transmettant à une autre partie, tout en prolongeant la durée du bail avec le nouveau locataire. La connaissance des articles 1870 à 1873 du C.c.Q. est essentielle : le locataire doit aviser le propriétaire par écrit, le propriétaire ne peut refuser que pour un motif sérieux, et le locataire initial est alors libéré de ses obligations lors de la cession (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Les clauses contractuelles du bail détailleront toute condition supplémentaire (telle qu'une responsabilité continue) qui pourrait ajuster la règle par défaut du C.c.Q. (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com).

En pratique, le processus nécessite une communication prudente. Les locataires doivent présenter un cessionnaire crédible et donner un avis clair ; les propriétaires doivent répondre rapidement avec une justification s'ils ont l'intention de refuser. En l'absence de refus légitime, le bail est transmis au cessionnaire, qui assume les loyers et les droits. Une bonne documentation et éventuellement un conseil juridique aident à garantir que le transfert est sans ambiguïté.

Ce rapport a combiné des citations législatives, des guides de pratique officiels et des commentaires d'experts pour cartographier chaque aspect de la cession de bail au Québec en 2026. Toutes les affirmations sont étayées par des sources crédibles : le Code civil du Québec (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca), des guides réglementaires (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com), et des analyses récentes (Source: www.fasken.com).

Points clés : Un locataire commercial peut céder un bail relativement librement (sous réserve d'un avis formel et du consentement du propriétaire), et après l'avoir fait, il ne devra généralement plus de loyer (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). Le pouvoir discrétionnaire du propriétaire pour bloquer la cession est limité : il doit articuler une raison sérieuse, basée sur le bail (Source: www.oaciq.com) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca). La cession doit être *gratuite* et effectuée de bonne foi. Tant les locataires que les propriétaires bénéficient de la compréhension de leurs droits : la cession permet une flexibilité commerciale, mais doit être faite dans les règles pour éviter les litiges.

Avec une planification minutieuse et le respect de la loi, la cession de bail peut être une transition en douceur. Les parties prenantes doivent équilibrer les exigences légales avec les préoccupations pratiques. Les locataires doivent engager des cessionnaires potentiels qui correspondent aux objectifs du bail, et les propriétaires doivent utiliser la règle du motif sérieux avec discernement. Si des litiges surviennent, les organismes administratifs et judiciaires de la province ont systématiquement appliqué le cadre législatif. Pour l'avenir, le régime québécois devrait rester stable : les dispositions du Code civil demeurent la pierre angulaire, complétées par des nuances contractuelles et des pratiques commerciales émergentes.

Références

- Légis Québec, *Code civil du Québec*, Art. 1870–1876 (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca) (Source: www.legisquebec.gouv.qc.ca).
- OACIQ (organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), *La cession et la sous-location d'un bail commercial : notions de base et volonté des parties* (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com); *Guide pratique Commercial – Sous-location et cession du bail* (Sections 2.6.1–2.6.3) (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com) (Source: www.oaciq.com).
- Gowling WLG, *Les baux commerciaux au Québec (partie 1 de 2)* (Source: gowlingwlg.com) (Source: gowlingwlg.com).

- Fasken (2020), *Cession ou sous-location d'un bail commercial...: une décision qui suit la tendance* (Source: www.fasken.com) (Source: www.fasken.com).
- Justice Québec / TAL (ressources axées sur le résidentiel, mais procédures généralement expliquées) (Source: www.justice-quebec.ca) (Source: www.tal.gouv.qc.ca).
- Morneau-Sénéchal (avocat, 2024), *Projet de loi 31 : la fin des litiges... cession de bail?* (Source: morneausenechal-avocat.ca) (Source: morneausenechal-avocat.ca).
- Gagnon & Associés (avocats), *“Cession de bail: la mauvaise foi des locataires sanctionnée”* (Source: gagnonetassocies.com) (Source: gagnonetassocies.com).
- Tribunal administratif du logement, *Modèles d'avis et contrats de cession* (FAQ du site du TAL) (Source: www.tal.gouv.qc.ca).

(Toutes les sources ont été consultées en avril 2026.)

Étiquettes: cession-de-bail, bail-commercial, code-civil-quebec, droit-immobilier, sous-location, consentement-locateur, contrat-commercial

AVERTISSEMENT

Ce document est fourni à titre informatif uniquement. Aucune déclaration ou garantie n'est faite concernant l'exactitude, l'exhaustivité ou la fiabilité de son contenu. Toute utilisation de ces informations est à vos propres risques. 2727 Coworking ne sera pas responsable des dommages découlant de l'utilisation de ce document. Ce contenu peut inclure du matériel généré avec l'aide d'outils d'intelligence artificielle, qui peuvent contenir des erreurs ou des inexactitudes. Les lecteurs doivent vérifier les informations critiques de manière indépendante. Tous les noms de produits, marques de commerce et marques déposées mentionnés sont la propriété de leurs propriétaires respectifs et sont utilisés à des fins d'identification uniquement. L'utilisation de ces noms n'implique pas l'approbation. Ce document ne constitue pas un conseil professionnel ou juridique. Pour des conseils spécifiques à vos besoins, veuillez consulter des professionnels qualifiés.