

# Négocier les baux commerciaux au Canada : Droit et meilleures pratiques

By 2727coworking.com Publié le 26 décembre 2025 52 min de lecture



## Résumé

La négociation d'un bail immobilier commercial au Canada est un processus complexe et à enjeux élevés qui exige une préparation diligente, une conscience juridique et une flexibilité stratégique. Des recherches montrent que près de la moitié des entreprises canadiennes louent leurs locaux, et que beaucoup sont confrontées à des expirations ou des renouvellements de bail dans un avenir proche (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Cela signifie qu'une proportion sans précédent de locataires renégocieront des conditions ou chercheront de nouveaux espaces. Parallèlement, la hausse des coûts (assurance, taxes, entretien) et l'évolution des conditions du marché ( [travail hybride](#), changements de la demande spécifiques à certains secteurs) exercent une pression supplémentaire sur l'économie des baux (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)).

Les meilleures pratiques exigent que les locataires (et les propriétaires) effectuent une **diligence raisonnable approfondie avant la conclusion du bail** : clarifier les besoins de l'entreprise, analyser le budget et les taux du marché, et engager un conseiller immobilier expérimenté (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les conditions critiques du bail – loyer de base, type de bail (brut ou net), obligations de loyer additionnel, durée du terme, options de renouvellement ou de sortie, améliorations locatives, usage autorisé et recours en cas de défaut – doivent toutes être comprises et négociées avec soin. Les propriétaires, à l'inverse, visent à obtenir des locataires solvables et à protéger la valeur de leur propriété, s'appuyant souvent sur des baux standardisés avec une clause de type « prendre ou laisser ». Une négociation efficace nécessite d'équilibrer ces intérêts.

Légalement, les baux commerciaux canadiens sont largement régis par le droit des contrats et la pratique commerciale (avec le [Québec sous son Code civil](#)). Des affaires marquantes ont de plus en plus reconnu un devoir de bonne foi et d'exécution honnête dans les contrats (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Cependant, les tribunaux ont également mis l'accent sur la *liberté contractuelle* : par exemple, la Cour d'appel du Québec a confirmé qu'une option de renouvellement de bail – en l'absence de formule contraignante – est essentiellement une invitation à négocier plutôt qu'une obligation de renouveler (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Une jurisprudence récente indique que les négociations de renouvellement elles-mêmes doivent être menées de bonne foi : des propositions excessives ou déraisonnables (telles qu'une augmentation de loyer exorbitante) peuvent constituer un abus de droit et « frôler la mauvaise foi » (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Dans la pratique, les locataires et les propriétaires doivent donc poursuivre les négociations honnêtement et de manière constructive, même si une partie est insatisfaite ou souhaite se retirer de l'accord (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).

De nombreuses sources empiriques et expertes confirment que les transactions de bail impliquent un large éventail de considérations. Des données de marché détaillées montrent une croissance modeste des loyers : par exemple, les [taux de location de bureaux](#) à la fin de 2023 étaient globalement stables (+1 % d'une année sur l'autre), tandis que les loyers de détail et industriels augmentaient plus rapidement (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). Les analystes notent une « *fuite vers la qualité* » dans la location de bureaux, les locataires privilégiant les espaces de Classe A et les conditions flexibles dans un contexte de [taux de vacance élevé](#) (Source: [www.altusgroup.com](#)). Il est conseillé aux locataires de tirer parti des sous-marchés faibles (en recherchant des concessions de loyer, des loyers gratuits, des allocations d'amélioration) tout en se méfiant des coûts cachés. Les propriétaires, à leur tour, peuvent offrir des incitations aux locataires ou un financement d'aménagement dans les marchés concurrentiels, mais insisteront sur un soutien de crédit (garanties ou lettres de crédit) de la part des petits locataires (Source: [www.bdc.ca](#)) (Source: [www.bdc.ca](#)).

Ce rapport systématise ces informations dans un guide complet. Après un aperçu des tendances du marché canadien et des cadres juridiques, il examine en profondeur chaque composante clé du bail et chaque tactique de négociation. Il entremêle des données quantitatives, des conseils faisant autorité et des décisions de justice récentes pour illustrer comment les meilleures pratiques évoluent à la lumière des résultats concrets. Des études de cas – allant des litiges de l'ère pandémique aux nouvelles décisions québécoises – démontrent les pièges et les leçons. L'analyse se termine par l'examen des trajectoires futures (par exemple, le travail hybride numérique, les réformes juridiques sur la concurrence dans la location) et la synthèse des points à retenir pratiques. Tout au long du rapport, les affirmations sont étayées par des sources crédibles (BDC, Statistique Canada, cabinets d'avocats de premier plan et tribunaux), garantissant un rapport rigoureux et fondé sur des preuves.

## Introduction et contexte

Le **bail commercial** est une pierre angulaire de l'économie canadienne. Près de la moitié des entreprises canadiennes louent leurs locaux (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). Un bail implique généralement des engagements financiers substantiels – le loyer de base seul constitue souvent l'un des coûts fixes les plus importants après la masse salariale (Source: [www.bdc.ca](#)). Contrairement aux baux résidentiels, les [baux commerciaux](#) sont négociés par des entreprises et des investisseurs dont le pouvoir de négociation est variable. Le marché comprend tout, d'un magasin de détail de coin à un vaste entrepôt ou à une tour de bureaux. Dans la plupart des provinces, les baux commerciaux sont principalement régis par le droit des contrats (avec peu de contrôle réglementaire des loyers), bien que les droits et obligations des parties puissent varier selon la juridiction. Par exemple, le Code civil du Québec impose certaines règles spécifiques aux baux (par exemple, concernant les options de renouvellement et l'expulsion) qui diffèrent des provinces de common law (où les tribunaux s'appuient sur la jurisprudence et les principes généraux du droit des contrats).

La négociation est essentielle car **les baux sont « généralement ouverts à la négociation »** et peuvent contenir de nombreux coûts cachés (Source: [www.bdc.ca](#)). Pourtant, des études et des rapports de praticiens montrent que de nombreux entrepreneurs signent des baux sans les examiner entièrement (Source: [www.bdc.ca](#)). Cela peut être catastrophique si des conditions onéreuses passent inaperçues. La Banque de développement du Canada (BDC) avertit : « Si vous ne faites pas attention, [les coûts cachés du bail] pourraient avoir de graves répercussions sur la rentabilité de votre entreprise » (Source: [www.bdc.ca](#)). Statistiquement, environ une entreprise sur six avait moins d'un an restant sur son bail à la mi-2024 (Source: [www.statcan.gc.ca](#)), signalant une vague de renouvellements ou de déménagements à venir. Dans cet environnement, le pouvoir de négociation dépend des conditions du marché (vacance, demande) et de la solvabilité du locataire, ce qui rend la planification préalable cruciale.

Les tendances économiques récentes amplifient les enjeux. En 2025, de nombreux marchés connaissent des **taux de vacance plus élevés et une demande prudente**, mais les effets sont inégaux. Altus Group rapporte que les volumes d'investissement immobilier commercial au premier semestre 2025 ont chuté de 24 % par rapport à l'année précédente (Source: [www.altusgroup.com](#)), reflétant une incertitude générale. La disponibilité des bureaux reste élevée (taux de vacance des bureaux d'environ 17 % à l'échelle nationale (Source: [www.altusgroup.com](#)), tandis que l'espace industriel se resserre dans certaines régions (disponibilité industrielle nationale d'environ 6 % (Source: [www.altusgroup.com](#)), en légère hausse d'une année sur l'autre). Parallèlement, la location de commerces de détail s'est stabilisée avec une forte augmentation des investissements dans les centres commerciaux axés sur les produits de première nécessité (Source: [www.altusgroup.com](#)) (Source: [www.altusgroup.com](#)). Dans les grandes villes comme Toronto, la demande évolue : par exemple, les loyers de détail et industriels à Toronto ont augmenté plus rapidement que les loyers de bureaux à la fin de 2023 (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). En Alberta, les loyers de détail ont même connu une croissance annuelle de 6,0 % contre des loyers de bureaux stables (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). Ces tendances sectorielles influencent la négociation : les locataires dans les marchés de bureaux faibles peuvent faire pression pour des loyers plus bas ou des conditions plus flexibles, tandis que ceux dans les districts industriels en plein essor pourraient faire face à des pressions d'enchères.

Parallèlement, les schémas de migration et les comportements des consommateurs (par exemple, le télétravail, le commerce électronique) remodelent les besoins en espace. Au lendemain de la pandémie, de nombreuses entreprises interrogées s'attendaient à réduire leur empreinte de bureaux (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). Statistique Canada a noté qu'au T3 2021 déjà, 14,7 % des entreprises canadiennes prévoient de réduire leur espace de bureaux en raison du télétravail (Source: [www.statcan.gc.ca](#)). En 2025, cette tendance s'est partiellement poursuivie. Les institutions publiques et les petits locataires recherchent fréquemment des baux flexibles ou à court terme. Les propriétaires réagissent avec des ensembles

d'incitations importants pour garantir des locataires solvables, y compris plusieurs mois de loyer gratuit ou des aménagements financés par le propriétaire (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les cabinets d'avocats conseillent aux locataires de *toujours demander* des incitations, notant que « vous seriez surpris de ce qui pourrait vous être offert » si le propriétaire a des besoins d'occupation motivés (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).

En bref, le contexte de marché actuel exige une diligence raisonnable approfondie et une négociation éclairée. Les négociateurs doivent comprendre non seulement le texte d'un bail, mais aussi l'environnement économique et juridique plus large. Cette introduction a esquissé le paysage commercial et juridique – le reste de ce rapport approfondit les spécificités : les lois et la jurisprudence applicables, les dispositions du bail négociables, les considérations stratégiques pour chaque partie et des exemples concrets de la manière dont les litiges sont tranchés par les tribunaux.

## Cadre juridique et réglementaire

### Nature des baux commerciaux au Canada

Les baux commerciaux canadiens sont des contrats privés. Contrairement aux baux résidentiels (qui relèvent souvent de lois provinciales strictes sur les locateurs et locataires), les baux commerciaux bénéficient de **peu de protections légales**. Dans la plupart des provinces, il n'y a pas de contrôle universel des loyers ni de formulaire normalisé – la négociation dicte largement les conditions (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Cela dit, les provinces imposent certaines surcouches : par exemple, l'Alberta et l'Ontario ont des lois régissant la résiliation et la cession des baux commerciaux, mais ces lois sont rares par rapport aux lois résidentielles. Le Québec, en vertu du Code civil, exige (i) des baux écrits, (ii) le consentement du locateur pour la majorité des cessions (avec compensation si refusé de manière déraisonnable), et (iii) des processus clairs pour le renouvellement. Les autres provinces s'appuient sur la common law et les doctrines d'équité. Comme l'observe un résumé marquant, « le principe de la liberté contractuelle prévaut » dans le bail commercial – les parties sont généralement liées par ce qu'elles acceptent (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).

La jurisprudence récente a de plus en plus comblé les lacunes. Dans le domaine des obligations **pendant** l'exécution des contrats de bail, la Cour suprême du Canada (CSC) a consacré un devoir général d'exécution honnête et raisonnable dans tous les contrats (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). En vertu de l'arrêt *Bhasin c. Hrynew* (2014), les tribunaux considèrent désormais comme inadmissible le mensonge ou la « mauvaise foi opportuniste » dans les relations contractuelles (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). La CSC a ensuite étendu ce principe dans *Callow c. Zollinger* (2019) pour exiger que les pouvoirs discrétionnaires prévus par un contrat soient exercés en bonne foi (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Plus récemment, la Cour du Banc du Roi de l'Alberta a confirmé que ces devoirs persistent même pendant les litiges houleux et les différends relatifs aux baux (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). En fin de compte : les locataires et les propriétaires ne peuvent pas se tromper délibérément – même en dehors des dispositions expresses du bail, ils se doivent l'honnêteté.

Cependant, les tribunaux sont clairs sur le fait que **la conclusion ou la négociation d'un contrat n'exige pas la coopération**. Il n'y a pas de *devoir automatique de négocier de bonne foi* avant la formation d'un bail (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). La CSC a expressément laissé toute obligation précontractuelle générale « pour une autre fois » (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Dans la pratique, cela signifie que chaque partie peut raisonnablement agir dans son propre intérêt lors des discussions. Par exemple, une décision d'appel de l'Ontario a nié tout devoir de divulguer des conditions onéreuses pendant les négociations, au-delà de ne pas tromper activement l'autre partie (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Un tribunal de la Saskatchewan a également rejeté un devoir d'éviter un « langage stratégiquement incertain » dans les discussions précontractuelles en l'absence de relation spéciale (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Ainsi, bien que la fausse déclaration et la fraude restent illégales, la simple négociation agressive est autorisée.

### Droit de la concurrence et dispositions des baux

Au-delà du droit des contrats, le droit canadien de la concurrence (Loi sur la concurrence) peut avoir une incidence sur certaines clauses de bail onéreuses. Le Bureau de la concurrence a publié des *Lignes directrices préliminaires sur les contrôles immobiliers* avertissant que certains « contrôles immobiliers » dans les baux – notamment les **clauses d'exclusivité du locataire** ou les clauses restrictives limitant la concurrence – pourraient être contestés comme anticoncurrentiels (Source: [mcmillan.ca](http://mcmillan.ca)). Par exemple, une clause empêchant un propriétaire voisin de louer à un concurrent pourrait, en théorie, faire l'objet d'un examen minutieux en vertu des dispositions de la Loi relatives à l'abus de position dominante ou à la collaboration anticoncurrentielle (Source: [mcmillan.ca](http://mcmillan.ca)) (Source: [mcmillan.ca](http://mcmillan.ca)). Dans la pratique, l'application de ces règles au Canada n'a pas encore été testée, mais il est conseillé aux grands propriétaires et locataires de s'assurer que toute exclusivité est justifiée (par exemple, limitée au contexte d'un centre commercial) et non générale. Toute violation du droit de la concurrence (encore rare dans le domaine de la location) pourrait annuler une clause ou même exposer les parties à des sanctions. Les parties devraient donc examiner les clauses telles que l'« usage exclusif » ou les clauses de restriction de périmètre (radius covenants) à la lumière de ces nouvelles lignes directrices.

## Protections et exigences légales

- **Baux écrits** : La plupart des provinces exigent que les baux commerciaux soient rédigés par écrit si la durée dépasse un an (ceci permet d'éviter les renouvellements légaux involontaires en vertu de la *Statute of Frauds*). Certaines juridictions n'ont pas de minimum ; d'autres (par exemple, la C.-B.) exigent que la location de plus de 3 ans soit sous forme écrite. Quoi qu'il en soit, la meilleure pratique est d'établir un bail écrit formel pour plus de clarté.
- **Cession et sous-location** : Sauf indication contraire dans le bail, les locataires ont généralement besoin du consentement du propriétaire pour céder ou sous-louer, mais ce consentement ne peut être refusé de manière déraisonnable dans certaines provinces (généralement si le nouveau locataire a une solvabilité équivalente) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Le Québec prévoit même un droit légal de poursuivre le bail si l'entreprise d'un locataire est vendue (les droits de « pacte de préférence »), sous réserve des critères de refus du propriétaire. Les baux élargissent ou restreignent souvent ces dispositions légales par défaut.
- **Obligations implicites** : Dans les provinces de common law, le bail comporte une obligation implicite de *jouissance paisible* (droit du locataire à une utilisation non perturbée) et que la propriété est propre à l'usage prévu (dans la mesure du raisonnable) (Source: [www.mindengross.com](http://www.mindengross.com)). Les propriétaires s'engagent implicitement à obtenir et à maintenir en règle le titre et le zonage nécessaires. Lorsque des aires communes existent, les baux peuvent impliquer que les propriétaires entretiennent les espaces communs. Les locataires devraient confirmer ces obligations par écrit, car la jurisprudence (par exemple, *Kjargaard Heating & Cooling c. Chakraborty*, SK) montre que les tribunaux peuvent tenir les propriétaires responsables des interruptions même si le loyer continue (Source: [www.mindengross.com](http://www.mindengross.com)).
- **Caducité et Force Majeure** : Le droit canadien ne reconnaît la caducité du contrat (*frustration of contract*) que dans de rares cas (par exemple, la destruction permanente des locaux par incendie ou guerre) – la plupart des fermetures de type COVID-19 n'ont traditionnellement pas excusé le loyer, sauf si le bail contient une clause de force majeure ou de réduction (abattement). Les tribunaux ont généralement appliqué les conditions claires des baux lors des perturbations économiques (voir *Cherry Lane c. Hudson's Bay* ci-dessous). Cependant, les baux peuvent inclure des clauses de force majeure transférant le risque d'événements imprévus. En l'absence de formulation spécifique, négocier une clause de réduction pour suspendre le loyer pendant les fermetures imposées par le gouvernement est désormais considéré comme prudent.

En résumé, bien que les locataires commerciaux jouissent d'une grande liberté contractuelle, ils doivent être prudents : une fois signé, l'accord régit la relation, à moins d'être contesté avec succès (une barre haute). Il est crucial de comprendre à la fois les **dispositions légales par défaut** et les obligations positives imposées par la jurisprudence récente – notamment, le devoir d'exécution honnête. Le vieil adage s'applique : *Travaillez sur un bail comme si vous alliez y être lié pour toujours (car vous pourriez l'être)*. Les sections suivantes décortiquent les **éléments des baux et les stratégies de négociation** en gardant ces ancrages juridiques à l'esprit.

## Contexte et tendances du marché

### Conditions actuelles du marché

**Vacance et demande** : En 2025, les taux de vacance et la dynamique du marché varient considérablement selon le secteur et la région. (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) L'immobilier industriel et le commerce de détail de banlieue restent relativement serrés, tandis que les bureaux du centre-ville dans de nombreuses villes affichent encore une forte disponibilité (par exemple, environ 17 % à l'échelle nationale (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)). Cela signifie que les locataires industriels de haute qualité ont un peu moins de poids (bien qu'ils soient toujours confrontés à d'éventuelles renégociations à mesure que l'offre rattrape la demande), tandis que les locataires de bureaux (en particulier dans les immeubles de catégorie inférieure) peuvent négocier de manière agressive ou partir. Par exemple, les bureaux de catégorie A du centre-ville accaparent désormais la part du lion des activités de location (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)), reflétant une « fuite vers la qualité ». Les propriétaires disposant d'un surplus d'espaces de Classe B/C offrent souvent des rabais pour inciter les locataires modestes par défaut à louer. Les locataires devraient surveiller les tendances locales : dans les marchés où la vacance a augmenté, ils peuvent raisonnablement demander des réductions de loyer ou des engagements de durée plus courts.

**Taux de location** : Fin 2023, les indices des taux de location à l'échelle du Canada ont légèrement augmenté : les loyers de détail au T4 ont augmenté de 2,8 % d'une année sur l'autre et l'industriel de 3,2 %, mais les bureaux n'ont augmenté que de 1,0 % (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Une disparité régionale existe – l'Alberta a vu les loyers de détail augmenter d'environ 5,9 % (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)), tandis qu'à Toronto, le commerce de détail a bondi de 4,2 % mais les bureaux du centre-ville de seulement 0,7 % (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Les locataires devraient obtenir des données actuelles sur les loyers du marché. Des sources industrielles comme les courtiers immobiliers commerciaux, les études de marché ou les portails peuvent aider à comparer les taux demandés. La BDC conseille aux locataires de « parler à un agent immobilier commercial pour obtenir les taux de location du marché à jour » dans la région, afin d'utiliser tout loyer demandé supérieur au marché dans la négociation (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).

**Facteurs économiques** : Les taux d'intérêt sont restés relativement élevés en 2024–2025 (la Banque du Canada les a maintenus à 2,75 % jusqu'à la mi-2025 (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)), ce qui refroidit la demande spéculative mais peut limiter les nouvelles constructions. Des flux d'immigration plus lents et des perspectives économiques incertaines ont tempéré les prévisions de location de commerces et de bureaux (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)) (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)). Inversement, les centres commerciaux ancrés par des épicerie et l'immobilier industriel léger profitent de l'e-commerce et des produits de consommation essentiels. De récents rapports d'investisseurs soulignent des tendances de « *gun-jumper* » : les bureaux de catégorie AA du centre-ville sont de nouveau en faveur en raison des espoirs de réaménagement (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)), tandis que l'obsolescence des bureaux plus anciens se poursuit. Pour les locataires, cela implique que **les motivations des propriétaires varient**. Un centre commercial de quartier ancré par une épicerie, par exemple, est probablement rentable pour les propriétaires, ce qui les incline vers des transactions stables ; une petite bande commerciale ou un bureau démodé, en revanche, peut inciter les propriétaires à proposer des augmentations agressives pour forcer les départs (comme on le voit dans l'affaire québécoise ci-dessous).

**Calendrier des baux** : Les données de Statistique Canada montrent que de nombreuses petites entreprises (1 à 4 employés) ont des baux à court terme : environ 23,5 % avec moins d'un an restant (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)), et environ 49,9 % avec 3 à 5 ans. Cela signifie que près des trois quarts des petits locataires ont des baux qui expirent dans les prochaines années (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Par secteur, les services de santé, les services professionnels, les arts/loisirs et les organismes à but non lucratif étaient particulièrement confrontés à des expirations à court terme (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Par conséquent, les locataires devraient agir tôt dans les négociations de renouvellement. Au Québec, des affaires récentes le soulignent : tant dans *2177 23rd Avenue c. Pival* que dans *Grains Boivins*, les parties se sont retrouvées dans des litiges provoqués par des clauses de renouvellement qui n'avaient pas été correctement déclenchées. Leçon clé : si votre bail comporte une clause de renouvellement ou une durée déterminée qui se termine, commencez dès que la fenêtre s'ouvre (ce qui peut être serré – *Pival* montre que les périodes de 60 jours peuvent être contestées) pour éviter de perdre vos droits.

#### Différences régionales :

- **Québec** : Ici, les options de renouvellement dans les baux sont courantes mais interprétées de manière stricte. De récentes décisions de 2025 (analysées ci-dessous) soulignent que les propriétaires peuvent être tenus responsables s'ils imposent des conditions déraisonnables lorsqu'un locataire exerce valablement une option de renouvellement. Les locataires au Québec négocieront avec le contexte du Code civil (par exemple, l'Art. 1851 C.c.Q. sur la cession, et les Arts. 1865-1872 sur les droits de renouvellement), mais doivent être conscients que les tribunaux québécois examineront attentivement le caractère raisonnable des offres de renouvellement (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).
- **Alberta** : Souvent considérée comme très favorable aux propriétaires, l'Alberta exige néanmoins l'honnêteté dans les transactions de location. L'affaire *CNOOC de 2025* (Cour du Banc de la Reine de l'Alberta) clarifie que même ici, il faut agir honnêtement et de bonne foi, y compris pendant les litiges (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Cependant, l'Alberta n'a aucune restriction provinciale sur l'augmentation du loyer ou l'expulsion des locataires (autres que l'avis normal pour non-paiement ou fin de terme).
- **Ontario/C.-B./Autres** : La plupart des locations commerciales sont privées, sauf dans des domaines spécialisés (par exemple, certaines lois sur la colocation de centres commerciaux en Ontario). Les tribunaux de ces provinces interpréteront les baux en fonction de leur texte écrit et des principes généraux. Les tribunaux de l'Ontario ont montré une réticence à déduire des obligations extra-textuelles (par exemple, aucune obligation de renégocier le loyer en l'absence de clause l'exigeant).

## Données et statistiques du marché

Quelques statistiques clés fondent notre analyse :

- **Structure du bail** : Environ 51,0 % des entreprises canadiennes en location (juin 2024) étaient sur des baux à loyer brut (loyer fixe tout compris), tandis que 24,6 % étaient sur des baux triple net (le locataire paie le loyer de base plus les taxes, l'assurance, l'entretien) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). La formulation du bail affecte la négociation : les baux bruts signifient que le loyer peut inclure une prime pour les imprévus supposés, tandis que les baux nets exposent les locataires aux coûts d'exploitation fluctuants. Les locataires devraient clarifier exactement ce qui relève du « loyer additionnel » – comprendre cette distinction est crucial pour l'établissement du budget. (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).
- **Loyer par rapport au revenu** : Les conseils de l'industrie suggèrent qu'une entreprise ne devrait pas dépenser plus d'environ 20 % de ses revenus bruts pour le loyer, avec 10 % comme objectif plus sûr (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)). Lors de la négociation, les locataires doivent vérifier si le loyer correspond à des objectifs de revenus durables, et les propriétaires projeteront le loyer potentiel par rapport aux entreprises concurrentes.
- **Expirations à venir** : L'Enquête canadienne sur les conditions des entreprises de Statistique Canada (2024) a révélé qu'environ 17,8 % des entreprises louant leur espace avaient moins d'un an restant sur leur bail (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Pour les petites entreprises (1 à 4

employés), 23,5 % avaient moins d'un an restant et 49,9 % avaient 3 à 5 ans restants (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). L'implication est qu'une grande cohorte est confrontée à des renouvellements imminents, souvent tout en opérant avec des marges minces.

- **Pressions sur les coûts économiques** : Près de la moitié de toutes les entreprises ont cité l'augmentation des coûts d'assurance et d'entretien comme des préoccupations majeures (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Ces coûts deviennent souvent payables par le biais des baux (frais d'aires communes, services publics, impôts fonciers), ce qui rend la négociation de plafonds et de droits d'audit essentielle (voir **Conditions clés du bail** ci-dessous).

Le résultat de ces tendances est que le **contexte est important** dans les négociations. Un locataire renouvelant dans un marché industriel serré ne peut pas s'attendre à un loyer gratuit, tandis qu'un détaillant renouvelant au milieu d'une forte vacance pourrait obtenir des mois de loyer gratuit ou des allocations d'amélioration locative. Dans tous les cas, disposer de ces données (ou de leurs équivalents via des courtiers et des rapports de marché) renforcera la position d'un locataire ou d'un propriétaire.

## Composantes clés du bail et points de négociation

Le cœur de la négociation d'un bail réside dans les dispositions du contrat. Les sections suivantes analysent les éléments critiques du bail, décrivant ce que les locataires et les propriétaires recherchent généralement, et comment les négociations peuvent façonner les résultats.

### Loyer et obligations financières

- **Type de bail (Brut ou Net)** : Les baux se situent généralement sur un spectre allant du *brut* au *triple net*. Dans un **bail brut**, le locataire paie un seul loyer tout compris ; le propriétaire couvre les taxes, l'assurance et la plupart des coûts d'exploitation (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Un **bail brut modifié** peut répartir les dépenses. Dans un **bail net**, le locataire paie le loyer de base plus une ou plusieurs catégories de coûts (impôts fonciers, assurance, services publics). Le **double net** (taxes + assurance) et le **triple net (NNN)** (taxes, assurance, entretien) sont des formes commerciales courantes (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Chaque type transfère le risque : les propriétaires préfèrent les baux nets pour répercuter les coûts, tandis que les locataires font souvent pression pour des baux bruts (ou au moins des plafonds sur les augmentations). Lors de la négociation, les locataires doivent clarifier toutes les définitions. Comme conseillé dans la littérature, « *toujours vérifier ce que vous devez payer* » dans le cadre de votre bail net, car les propriétaires glissent parfois des obligations supplémentaires dans une structure « net simple » (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).

*Conseil de négociation* : Si l'on vous propose un bail brut (souvent dans les centres commerciaux), confirmez qu'il couvre tout ce qui est énuméré (services publics, aires communes, etc.). S'il est net, insistez sur une définition claire des « Coûts d'exploitation » ou des frais d'entretien des aires communes (CAM). Essayez de négocier des **plafonds** sur les augmentations des coûts d'exploitation ou des exclusions pour les dépenses en capital, car MG Minden Gross note que les propriétaires incluent parfois des coûts en capital amortis, à moins que les locataires ne résistent (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Dans la mesure du possible, demandez les budgets historiques des CAM pour évaluer les coûts réels, car le *Malaysian rollover* peut surprendre les locataires. Pour les marchés à forte demande, les locataires pourraient accepter le NNN pour obtenir un loyer de base inférieur ; si tel est le cas, exigez la transparence (par exemple, des relevés annuels des coûts).

- **Loyer de base** : Le loyer de base est généralement négocié par pied carré. Les propriétaires indiqueront les loyers du marché et exigeront des augmentations par rapport à la durée précédente. Les locataires devraient obtenir des données de location comparables. La BDC suggère de « se faire une idée des loyers du marché... et de les comparer avec le loyer demandé par le propriétaire » et d'utiliser cela comme levier (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Si le loyer demandé est bien supérieur aux taux habituels, les locataires peuvent exiger un chiffre inférieur. Il peut également être judicieux de négocier un échelonnement du loyer (par exemple, des augmentations annuelles ou des loyers progressifs) plutôt qu'un seul grand bond au renouvellement. Lier les augmentations de loyer à l'IPC ou à des pourcentages fixes offre une prévisibilité.
- **Loyer additionnel (FAC, Taxes, Assurances)** : Dans un bail net ou net net net, les locataires paient également un **loyer additionnel**. Celui-ci comprend la quote-part proportionnelle des impôts fonciers, des assurances, des services publics (eau, électricité) et des frais d'exploitation comme le déneigement, l'entretien ménager, l'aménagement paysager et les frais de gestion (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Ces frais peuvent être substantiels. Points de négociation clés :
  - **Quote-part proportionnelle** : Assurez-vous de ne payer que votre juste part. Les locataires doivent examiner exactement comment le bailleur calcule le « dénominateur » de la superficie totale louable. Les bailleurs gonflent parfois la part des locataires en excluant certaines zones (par exemple, les espaces des locataires phares soumis à des conditions différentes) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Les locataires doivent s'opposer aux clauses permettant au bailleur de réaffecter les coûts à sa seule discrétion, ce qui peut créer des charges cachées. Si plusieurs locataires partagent de manière inégale, négociez un plafond ou des seuils progressifs.

- **Éléments exclus** : Les réparations structurelles et les dépenses en immobilisations doivent idéalement rester à la charge du bailleur, ou, si les locataires paient, elles doivent être amorties. Les locataires devraient exclure ou limiter les dépenses inhabituelles (par exemple, le remplacement majeur du toit) des FAC. Demandez des définitions claires et des exemples de ce qui est comptabilisé.
- **Droits d'audit** : Essayez toujours d'obtenir le droit de vérifier le grand livre des FAC du bailleur une fois par an. Cela permet d'éviter les budgets gonflés.
- **Services publics** : Vérifiez si les services publics sont mesurés séparément ou inclus. S'ils sont inclus, négociez un sous-compteur ou un plafond si l'utilisation est imprévisible.

*Exemple de cas* : Un bulletin de MG Minden Gross de 2023 souligne que les locataires devraient « examiner attentivement la définition de la quote-part proportionnelle » et éviter les clauses permettant aux bailleurs de réaffecter arbitrairement les coûts (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Dans les marchés concurrentiels, les locataires peuvent réussir à plafonner les augmentations des FAC à un pourcentage fixe par an.

- **Loyer au pourcentage et seuils de déclenchement** : Les locataires de commerces de détail (en particulier dans les centres commerciaux) paient souvent un pourcentage des ventes au-delà d'un certain plafond (seuil de déclenchement). Il existe deux types : le *seuil de déclenchement naturel* (calculé en divisant le loyer de base par le pourcentage) ou le *seuil de déclenchement artificiel* (un seuil de ventes négocié) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Les locataires doivent comprendre comment le seuil est établi. Un seuil naturel lie strictement le loyer au marché ; un seuil artificiel peut être négocié à la baisse si le marché le suggère. Clarifiez toujours ce qui constitue les « ventes brutes » et excluez des éléments comme les taxes ou les transferts intersociétés. Un piège dangereux : certains bailleurs peuvent essayer d'inclure dans la base des flux de revenus que les locataires considèrent comme non commerciaux (par exemple, les commissions de distributeurs automatiques ou de guichets automatiques). Définissez clairement les ventes incluses et envisagez de demander un taux de pourcentage inférieur si les projections de volume sont incertaines.
- **Frais des aires communes (FAC)** : Les locataires dans des immeubles à locataires multiples ou des centres commerciaux paient des frais des aires communes (FAC), qui reflètent l'entretien des halls, des stationnements, etc. (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Les points de négociation sont similaires aux frais d'exploitation ci-dessus : assurez-vous de ne payer que pour les aires communes véritablement partagées. Si votre entreprise utilise moins une installation (par exemple, un entrepôt de banlieue avec un stationnement abondant), plaidez pour une quote-part proportionnelle plus petite. Les locataires doivent également s'assurer que les composantes structurelles (comme les réparations de chaudières) sont des obligations du bailleur, ou du moins amorties sur de longues périodes. La jurisprudence (et les bonnes pratiques) stipule que les bailleurs *ne devraient pas permettre aux locataires de « subventionner » les autres* via une répartition inéquitable des FAC (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). L'établissement d'une formule de FAC transparente est essentiel.
- **Sûretés et garanties** : Les bailleurs recherchent couramment des sûretés pour le paiement – souvent un dépôt, une lettre de crédit ou un cautionnement personnel des dirigeants. Les locataires devraient négocier pour minimiser l'exposition : par exemple, plafonner le dépôt à quelques mois de loyer, ou remplacer un cautionnement personnel par des garanties corporatives une fois que certaines conditions sont remplies. Si un dépôt est détenu, clarifiez son utilisation (intérêts ? retour à la sortie ?). Les avocats avertissent que sans un crédit solide, les petites entreprises pourraient ne pas pouvoir se débarrasser des garanties, mais celles-ci devraient être plafonnées et conditionnelles (par exemple, uniquement en cas de rupture de bail).
- **Mesures incitatives et périodes de loyer gratuit** : Dans les marchés peu actifs, les bailleurs peuvent offrir des **mesures incitatives pour le locataire** telles que des mois de loyer gratuit ou des allocations pour aménagement (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Demandez toujours franchement de telles incitations. La BDC note qu'il est « courant que les propriétaires offrent deux ou trois [mois] de loyer gratuit », et parfois de financer des rénovations (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Ces incitations réduisent effectivement le loyer réel. Du côté du locataire, négocier un ensemble d'aménagement généreux peut compenser un loyer élevé. Les bailleurs, s'attendant à louer plus rapidement, auront souvent des ensembles standards (par exemple, X \$ / pi<sup>2</sup> pour les améliorations) – les locataires doivent comparer l'allocation d'aménagement du bailleur avec les coûts réels nécessaires.

## Durée du bail, renouvellement et résiliation

- **Durée du terme** : Les baux commerciaux vont du mois en mois à des termes longs (souvent 5 à 10 ans et plus). Les termes plus longs signifient généralement un loyer annuel inférieur ou des périodes de loyer gratuit ; les termes courts coûtent plus cher par pied carré mais offrent de la flexibilité. La BDC conseille que si les besoins à court terme sont incertains, un **terme initial plus court** peut être judicieux même à un loyer par pied carré plus élevé (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Cela permet aux locataires de renégocier (ou de déménager) rapidement si l'entreprise change d'orientation. Dans les scénarios de croissance, un terme plus long assure la stabilité de l'espace. Les négociations concernant la durée sont souvent liées aux options de renouvellement et aux droits de rupture (ci-dessous).

- **Options de renouvellement** : Souvent l'un des droits les plus précieux du locataire, une option de renouvellement permet à un locataire de prolonger le bail moyennant un préavis prédéterminé (par exemple, un avis écrit 6 à 12 mois avant l'expiration) (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Les conditions clés comprennent la durée du terme de renouvellement et la manière dont le loyer de renouvellement est fixé. Le loyer peut être fixé par formule (augmentations de l'IPC, pourcentage fixe) ou être le « loyer du marché » convenu mutuellement. S'il s'agit du « loyer du marché », le bail doit spécifier un processus d'arbitrage si les parties ne parviennent pas à s'entendre. S'il est muet, les locataires risquent une négociation déséquilibrée ou la perte pure et simple de l'option, comme dans l'affaire *Pival* (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).

*Jurisprudence québécoise* : De récentes décisions québécoises mettent en lumière les négociations de renouvellement. Dans l'affaire *2177 23e Avenue c. Pival* (CAQ 2025), la cour a statué qu'une clause de renouvellement du bail (qui exigeait que les parties négocient le loyer du marché dans les 60 jours) n'était pas un engagement contraignant de renouveler, mais simplement une invitation à négocier (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Étant donné que les parties n'ont pas réussi à conclure un accord à temps, l'option a été annulée conformément à ses termes. La Cour d'appel du Québec a souligné la « liberté contractuelle » : aucune partie n'était obligée de finaliser un renouvellement en l'absence de consentement mutuel. Cependant, les arguments du locataire selon lesquels le bailleur avait renoncé à des défauts techniques (par exemple, un avis tardif) ont été rejetés – un rappel de suivre strictement les règles de préavis procédurales (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).

S'appuyant sur cela, la Cour supérieure du Québec dans *Grains Boivins c. Élevages St-Georges* (CSQ 2025) a jugé que les bailleurs doivent néanmoins traiter la négociation de bonne foi. Dans cette affaire, le bailleur a offert une augmentation de loyer exorbitante de 438 % au lieu de négocier proportionnellement (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). La cour a statué qu'il s'agissait d'un **abus de droit** frôlant la mauvaise foi : plutôt que de chercher véritablement un accord, le bailleur a « profité » d'une vente d'entreprise pour pousser le locataire à partir (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Le résultat a été le maintien du bail (l'offre du locataire ayant été jugée raisonnable). L'affaire souligne que même si le renouvellement n'est pas garanti, un bailleur ne peut pas piéger un locataire avec une demande absurde.

*À retenir* : Les locataires doivent clairement comprendre les conditions de leur option de renouvellement. Si une « négociation » est requise, intégrez une résolution des litiges (par exemple, arbitrage du loyer ou sélection d'un évaluateur contraignant). Si le loyer de renouvellement est celui du « marché », négociez un processus équitable (par exemple, des évaluateurs indépendants). Insérez des délais précis et de la clarté dans la clause : *Pival* montre qu'une interprétation stricte des délais peut contrecarrer l'option d'un locataire (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Les bailleurs devraient également fixer des paramètres réalistes ; les tribunaux pénaliseront les tactiques du « tout ou rien » qui minent la bonne foi.

- **Résiliation anticipée / Clauses de rupture** : Les locataires cherchent souvent le droit de quitter prématurément (ou de prendre de l'expansion/de se contracter) si les besoins de l'entreprise changent. Une **clause de rupture** permet au locataire (ou parfois au bailleur) de mettre fin au bail après un certain point, généralement en échange d'une pénalité prédéterminée (par exemple, payer le loyer restant ou des frais fixes). Alternativement, les locataires demandent la possibilité de céder ou de sous-louer s'ils doivent partir. La BDC conseille d'examiner « si vos ventes diminuent ou si vous souhaitez prendre de l'expansion... comment pouvez-vous rompre le bail ? » (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Une disposition courante pourrait permettre la résiliation moyennant un préavis de six mois plus le paiement d'une somme fixe (par exemple, 3 mois de loyer) ou l'obligation continue de payer le loyer pendant la période de préavis.

Les locataires devraient négocier la flexibilité : par exemple, demander plusieurs droits de sortie (partielle ou complète) avec des pénalités progressives. Les bailleurs limiteront fortement ces droits, craignant la forclusion sur l'espace. L'inclusion d'une **clause de cession/sous-location** est donc essentielle ; elle permet au locataire de transférer les obligations (sous réserve du consentement du bailleur) plutôt que de rompre purement et simplement. Pour de nombreux petits locataires, un droit de sous-location large (sous réserve de ne pas concurrencer les intérêts du bailleur) peut servir de soupape de sécurité si l'entreprise vacille. Cependant, les bailleurs exigeront que tout cessionnaire soit solvable.

Une stratégie pratique basée sur les données est utile : seule une petite fraction (≈2,5 %) des entreprises signalent des litiges complexes liés aux baux, mais jusqu'à 1,8 % sont confrontées à des litiges avec le bailleur (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)). Cela suggère que les clauses de rupture peuvent être un point de pression. Si elles sont obtenues, elles doivent être fortement négociées, par exemple en incluant une répartition du « terme restant partagé » dans la pénalité au lieu de payer 100 %. Les avocats recommandent souvent de lier la pénalité de rupture à l'atténuation réelle : si le bailleur reloue, la responsabilité du locataire diminue en conséquence.

- **Renégociation et ruptures mutuelles** : Une caractéristique de plus en plus courante est la **rupture mutuelle** (rupture gagnant-gagnant) : l'une ou l'autre partie peut résilier moyennant un court préavis si les conditions commerciales le justifient. Par exemple, AIG et d'autres ont commencé à insérer des clauses permettant la résiliation pour quelque raison que ce soit moyennant un préavis de X mois. Les locataires peuvent les utiliser pour conserver une flexibilité stratégique ; les bailleurs les acceptent parfois dans les climats de forte vacance pour attirer des locataires. Cependant, cela transfère le risque au bailleur après la date de rupture. Détaillez toujours ce qui se passe si une rupture mutuelle est exercée (y a-t-il des pénalités ou seulement un préavis ?).

- **Expiration et maintien dans les lieux** : Confirmez les défauts de « maintien dans les lieux » qui s'appliquent. Certains baux spécifient qu'un loyer majoré entre en vigueur si vous restez au-delà du terme (une pénalité courante de 150 % ou 200 %). Les bailleurs les fixent souvent pour décourager le maintien dans les lieux ; les locataires doivent les noter attentivement et chercher soit une pénalité équitable, soit une prolongation automatique de la location aux anciennes conditions (si possible). La loi provinciale prévoit parfois qu'en l'absence de conditions précises, le loyer devient le double.

## Améliorations locatives et modifications

La plupart des entreprises ont besoin d'un espace personnalisé (par exemple, aménagements, signalisation). Points clés :

- **Améliorations locatives (Aménagement du locataire)** : Déterminez à l'avance les travaux que vous prévoyez. Négociez pour que le bail autorise explicitement ces améliorations et la conformité au zonage (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les locataires demandent généralement soit une Construction par le Bailleur (le bailleur paie une allocation d'aménagement fixe, par exemple X \$ par pied carré, à l'avance), soit une Construction par le Locataire avec Contribution du Bailleur (le bailleur rembourse une partie des coûts). Des conditions plus créatives incluent l'amortissement du coût d'aménagement sur le loyer (c'est-à-dire un loyer plus élevé mais pas de liquidités initiales). Les bailleurs sont souvent disposés à offrir des allocations d'aménagement pour s'assurer un locataire à long terme. Le **conseil de négociation essentiel** est de lier le remboursement des améliorations au bail : par exemple, exiger que si le bailleur résilie (par exemple, vend l'immeuble) ou si le locataire exerce la rupture, le bailleur rembourse une partie des coûts d'aménagement non amortis (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Du point de vue du locataire, cela transfère le risque des lourdes dépenses en immobilisations.
- **Modifications** : Au-delà de l'aménagement initial, le bail doit spécifier quelle partie paie pour l'entretien/la réparation des améliorations. Généralement, une fois installées, le locataire est responsable de l'entretien des modifications non structurelles. Discutez de qui est propriétaire de l'équipement installé à la fin du bail (couramment, les installations commerciales peuvent être retirées par le locataire ; les améliorations intégrées restent généralement, sauf négociation). Les bailleurs insisteront pour approuver toute modification (exigeant généralement des plans), alors assurez-vous d'une clause selon laquelle les consentements ne peuvent être refusés de manière déraisonnable. De plus, la lecture de « retirer à ses propres frais » peut être coûteuse ; essayez d'éviter une clause de retrait complet si les améliorations ont de la valeur.

## Usage autorisé et exclusivité

- **Clause d'usage autorisé** : Cette clause définit exactement l'activité que le locataire peut exercer. Les locataires souhaitent une description large (« tous les usages de bureau généraux licites », par exemple) afin de ne pas restreindre les futurs changements d'orientation. Les bailleurs exigent souvent une portée étroite pour prévenir la concurrence (surtout dans le commerce de détail). Utilisez les négociations pour vous assurer que l'usage est suffisamment flexible pour s'adapter à la croissance ou aux changements de modèle commercial. Par exemple, un détaillant pourrait insister sur le fait que l'affichage de tout bien de consommation est acceptable. Notez également : certaines provinces (Québec) peuvent annuler des usages trop larges s'ils sont jugés abusifs, la clarté est donc préférable.
- **Usage exclusif et clauses de non-concurrence** : Les locataires de commerce de détail négocient agressivement les **clauses de non-concurrence**, par lesquelles le bailleur s'engage à ne pas louer d'autres espaces dans l'immeuble ou le centre à des concurrents directs (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Cela protège le volume des ventes. Inversement, les bailleurs résistent aux garanties d'exclusivité importantes qui pourraient nuire à la location du reste de la propriété. La meilleure pratique consiste à énumérer spécifiquement les activités concurrentes exclues et peut-être à limiter le rayon ou le type (par exemple, un café pourrait interdire un autre café mais autoriser un restaurant). Les bailleurs pourraient concéder une exclusivité limitée dans un centre commercial si le locataire est un locataire phare clé, mais généralement à une plus petite échelle. Le droit de la concurrence (voir ci-dessus) peut également décourager les exclusivités trop larges.
- **Clauses de co-location (Commerce de détail)** : Les locataires, en particulier dans les centres commerciaux, exigent souvent une clause de co-location : si un locataire phare ou un nombre spécifié de locataires quitte les lieux, le locataire peut réduire le loyer ou même résilier le bail. Au Canada, il n'existe pas de droits légaux de co-location – ceux-ci sont purement contractuels. Les locataires devraient négocier des protections de co-location explicites (par exemple, « si le centre commercial a <x> locataires phares ou <y> % d'occupation, alors le loyer est réduit à [xx] ou le locataire peut résilier »). Les bailleurs détestent ces clauses, mais peuvent les offrir pour s'assurer des locataires phares (comme Gap ou Cineplex). Si possible, limitez les déclencheurs ou fixez un délai défini pour exercer l'option après qu'un espace se libère.

## Autres dispositions clés

- **Sûretés et défaut** : Les baux énumèrent les défauts (par exemple, non-paiement, manquement aux engagements, faillite). Les locataires devraient négocier des périodes de remède (temps pour corriger un défaut) et des délais de grâce pour le loyer en retard. La résiliation automatique pour des manquements mineurs doit être évitée. Exigez plutôt que le bailleur donne un avis et permette la correction. Examinez attentivement tout intérêt « punitif » sur le loyer en retard (par exemple, 18 % par an est courant mais négociable).
- **Accès du bailleur** : Le bail accordera aux bailleurs des droits d'inspection. Les locataires doivent s'assurer que ces droits sont limités aux heures ouvrables et à des fins raisonnables (par exemple, pas excessives). Les bailleurs veulent des droits étendus pour montrer les lieux aux locataires potentiels pendant les derniers mois du terme – les locataires peuvent faire pression pour limiter cela à un nombre défini de visites planifiées.
- **Indemnités et assurances** : Les baux standards transfèrent de nombreux risques de responsabilité aux locataires via des clauses d'indemnisation (par exemple, le locataire doit indemniser le bailleur pour tout dommage causé par la négligence du locataire). Les locataires doivent lire attentivement les clauses d'indemnisation pour s'assurer qu'elles ne sont pas trop larges (certaines visent à faire payer le locataire pour des risques courants). Les clauses d'assurance exigent généralement que les locataires souscrivent une assurance responsabilité civile générale commerciale (souvent 2 millions de dollars par événement) et nomment le bailleur comme assuré additionnel. Les locataires doivent négocier les couvertures minimales et les franchises. Si le bail est NNN (net, net, net), les locataires peuvent avoir besoin d'une assurance incendie ou de biens pour les biens personnels et les améliorations – souvent négociable à des limites raisonnables (surtout s'il s'agit d'un locataire à court terme). Certains bailleurs recherchent des garanties de type « vices cachés » (particulièrement au Québec) – il est plus sûr d'exclure toute garantie implicite empêchant les défauts du sous-sol.
- **Responsabilités en matière de réparations et d'entretien** : Habituellement, dans les baux nets, les locataires sont responsables de toutes les réparations des locaux loués (non structurelles). Les bailleurs voudront que les locataires maintiennent les locaux en bon état et restituent l'espace dans un état « balai propre ». Les négociations devraient viser à limiter les obligations du locataire aux seules réparations non structurelles nécessaires (pour éviter les pièges des vices cachés). Définir également les « heures d'entretien » ainsi que la possibilité pour le bailleur d'apporter des ajouts « raisonnables » (comme la signalisation). Un point clé : les réparations structurelles (fondations, toit, murs porteurs) sont généralement la responsabilité du bailleur ; assurez-vous que le libellé du bail l'indique.
- **Utilisation du nom et de l'adresse du bailleur** : Les baux permettent souvent aux locataires d'indiquer l'adresse de la propriété comme adresse commerciale. Inversement, les locataires doivent s'assurer qu'ils peuvent utiliser leur propre nom commercial sur la signalisation, sous réserve des normes raisonnables du bailleur. Certains bailleurs dictent les styles/emplacements des enseignes ; les négociations peuvent standardiser ce processus.
- **Stationnement et commodités** : Si le stationnement est inclus, précisez s'il est réservé ou selon le principe du premier arrivé, premier servi, et combien d'espaces par zone louée. Les frais excessifs peuvent être évités si un ratio est établi (par exemple, un espace pour 500 pieds carrés). Si des commodités (gymnase, cafétéria) font partie du bail, délimitez leurs règles et les changements potentiels (le bailleur peut fermer les commodités, les locataires peuvent donc souhaiter des dispositions alternatives).
- **Changement de propriétaire/Cession par le bailleur** : Une condition standard de diligence raisonnable est que si le bailleur vend l'immeuble, le bail lie le nouveau propriétaire (la légalité de la plupart des juridictions l'assure). Assurez-vous que la « reconnaissance » (attornment) est automatique : le locataire reconnaît tout acquéreur comme le nouveau bailleur selon des conditions identiques. Le droit de résiliation en cas de vente n'est pas conseillé pour les locataires (et généralement les bailleurs ne l'offriront pas). Au lieu de cela, les locataires devraient vérifier si les clauses permettent un ajustement du loyer lors de la vente du terrain. Incluez également une clause d'accord de subordination et de non-trouble de jouissance si possible : si le bailleur a une hypothèque sous-jacente, le locataire doit s'assurer que le prêteur accepte de ne pas expulser le locataire en cas de défaut hypothécaire (c'est-à-dire non-trouble de jouissance).
- **Conformité à la loi** : Incluez que le locataire se conformera à toutes les lois (zonage, santé, environnement) liées à son utilisation, et le bailleur aux lois immobilières (zonage, construction), mais négociez que le locataire ne soit pas tenu de mettre à niveau les systèmes du bâtiment au-delà de ses besoins.

Chacune de ces clauses est négociable. L'aspect critique est la documentation : toutes les modifications négociées doivent être **mises par écrit** sur le document de bail ou dans une lettre d'accompagnement. Utilisez des avenants pour refléter l'accord final. Plus vous couvrez de détails, moins il y aura de surprises par la suite.

## Meilleures pratiques et étapes stratégiques

**Avant la négociation :** Comme le soulignent les conseils consensuels (BDC, Connect4Commerce, Minden, etc.), faites vos devoirs (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)) :

- **Évaluer les besoins réels :** Dressez la liste des besoins d'espace actuels et futurs ; envisagez la flexibilité pour la croissance ou la contraction (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Évaluez la capacité financière. Par exemple, la BDC conseille aux locataires de « se demander ce qu'ils veulent obtenir en déménageant... afin de pouvoir négocier un bail qui couvre tous les aspects » (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).
- **Établir un budget clair :** Déterminez un loyer/taux maximum abordable (souvent un % des revenus) (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)). Comme noté, <20 % du revenu brut est un conseil courant (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)). Tenez compte de tous les coûts d'occupation (loyer plus taxes, assurance, services publics). Le guide Connect4Commerce suggère d'utiliser des références sectorielles ou des rapports gouvernementaux pour évaluer les charges locatives typiques (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)).
- **Comprendre le marché et la propriété :** Recherchez les loyers comparables dans l'immeuble/la zone (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Étudiez la propriété : qui sont les voisins ? La circulation piétonnière ou la visibilité sont-elles élevées ? Y a-t-il des plans défavorables (travaux routiers, nouveaux voisins toxiques) ? Un conseil de la BDC est de « parler aux entreprises locales » pour avoir des informations sur l'emplacement (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Vérifiez également la réputation du bailleur : les anciens locataires mécontents sont des signaux d'alarme (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).
- **Engager des spécialistes :** Au minimum, faites toujours appel à un **avocat spécialisé en immobilier commercial** (et non un avocat généraliste ou résidentiel) pour examiner les documents (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). La BDC déclare sans détour : « Toujours, toujours, toujours obtenir l'avis d'un avocat » sur les baux (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les courtiers expérimentés peuvent fournir un aperçu du marché, mais méfiez-vous des conflits d'intérêts (agents pour les locataires vs bailleurs). Les comptables et les ingénieurs peuvent aider à vérifier les projections financières ou à inspecter l'état des lieux.
- **Hypothèques et financement :** Préparez-vous à la diligence raisonnable du bailleur en ayant vos états financiers prêts. Les banques veulent souvent un bail réel et préfèrent une durée >1 an. Si un financement est nécessaire pour l'aménagement, clarifiez si le bailleur fournit un financement ou des allocations.

**Pendant la négociation :**

- **Prioriser les clauses :** Concentrez-vous d'abord sur les conditions clés : loyer, durée, options et usage autorisé (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Une fois ces grands problèmes convenus, abordez les détails (formule d'entretien, etc.).
- **Communiquer clairement :** Exprimez clairement vos besoins. Si quelque chose est important (par exemple, un plafond sur les augmentations de taxes ou une exclusivité d'usage), dites-le et expliquez pourquoi (par exemple, « la circulation piétonnière est essentielle pour mon modèle » (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Une bonne communication favorise la bonne volonté de négociation.
- **Faire des offres réalistes :** Les professionnels notent que des positions d'ouverture déraisonnables peuvent se retourner contre vous (Source: [renx.ca](http://renx.ca)). Par exemple, un locataire ne devrait pas absurdement sous-évaluer un loyer si le marché est connu. De même, les bailleurs devraient éviter les exigences hors marché, sauf s'ils ne veulent pas d'accord. Tout comme le vendeur dans [53] a refusé une offre avec une « période conditionnelle deux fois plus longue que la norme de l'industrie », les négociations immobilières exigent au moins des points de départ plausibles (Source: [renx.ca](http://renx.ca)).
- **Négocier par étapes :** Concédez des éléments moins critiques pour gagner du terrain sur les éléments vitaux. Par exemple, un locataire pourrait accepter une augmentation de loyer modeste (mais plafonnée) en échange d'une option de renouvellement plus longue. La liste d'étapes de la BDC (Table des matières dans [39]) suggère une attention séquentielle (évaluer les besoins, puis les coûts, puis les options). Utilisez l'effet de levier : si des locataires concurrents sont intéressés, faites savoir au bailleur (en toute transparence) que leur offre établit une référence.
- **Documenter tout :** Résumez rapidement les points convenus par écrit. Une lettre d'intention ou une feuille de conditions sommaire, bien que souvent non contraignante, peut aligner les attentes et prévenir les erreurs de communication. Surtout, les changements doivent être reflétés dans le document de bail formel ; **ne vous fiez jamais uniquement aux promesses orales.**

**Après la négociation :**

- **Examiner le bail final en profondeur :** Même après la négociation, lisez attentivement le bail complété. Assurez-vous que tous les avenants négociés apparaissent correctement et que rien n'a été « glissé à nouveau ». Vérifiez que les termes définis (part proportionnelle, zones communes, etc.) correspondent à ce dont vous avez discuté. La BDC met en garde de ne pas « se précipiter pour signer » (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) tant que vous n'avez pas tout vérifié.

- **Utiliser l'historique de négociation si nécessaire** : Si des litiges surviennent plus tard, les courriels ou les lettres d'intention peuvent prouver les ententes initiales. Conservez tous les dossiers de négociation. Dans les litiges, les tribunaux canadiens peuvent prendre en compte les communications concernant l'accord (surtout au Québec) pour comprendre l'intention.

## Aperçus de la jurisprudence et exemples concrets

Plusieurs affaires récentes illustrent la manière dont les tribunaux traitent les négociations et les litiges de baux commerciaux au Canada :

- **Bonne foi dans l'exécution du bail** : *CNOOC Petroleum North America ULC c. 801 Seventh Inc.* (QB Alberta, 2025) – Le locataire a cherché à résilier le bail en raison d'un litige sur l'amiante. Le tribunal a statué que **les obligations de bonne foi persistent même lorsque le litige est imminent**, bien que les parties n'aient pas à agir contre leurs intérêts (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Le locataire croyait honnêtement (mais à tort) que la loi exigeait l'élimination complète de l'amiante ; cette erreur honnête n'était pas de la « mauvaise foi ». Point critique, le tribunal a souligné : « Les parties doivent exécuter leurs obligations contractuelles honnêtement et de bonne foi, même lorsque le litige se profile » (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)). Cela signifie que même dans les négociations difficiles (ou les litiges), les locataires/bailleurs ne peuvent pas mentir ou induire en erreur. Cependant, il a également clarifié qu'agir sur une croyance juridique erronée mais honnêtement détenue ne viole pas la bonne foi (sauf si l'erreur a été volontairement maintenue secrète).
- **Cas de pandémie (Corona)** : *Cherry Lane Shopping Centre Holdings Ltd. c. Hudson's Bay Co.* (BCSC, 2021) – Faisant écho partout au Canada, la question était de savoir si HBC devait payer le loyer pendant les fermetures dues à la COVID. Le bail de HBC à Penticton exigeait explicitement le loyer « sans aucune réduction ou compensation » sauf tel que défini (Source: [cassels.com](http://cassels.com)). La Cour suprême de la Colombie-Britannique (juge Giaschi) a confirmé cette clause : le locataire doit payer le loyer intégral conformément à l'accord (Source: [cassels.com](http://cassels.com)). Néanmoins, reconnaissant les circonstances extraordinaires, le tribunal a **accordé un allègement de la déchéance** – permettant à HBC de chercher à continuer l'occupation (avec responsabilité) moyennant un remboursement dû. Cette affaire souligne la primauté du libellé clair du bail sur les crises externes (Source: [cassels.com](http://cassels.com)). Pour les négociateurs, cela met en évidence : si vous voulez des protections contre les difficultés (réduction de loyer, force majeure), intégrez-les explicitement lors de la signature. Les tribunaux appliqueront le langage clair.
- **Renouvellement et négociation (Québec)** :
  - *2177 23rd Avenue c. Pival International* (QCCA, 2025) – Le locataire a affirmé que le bailleur était revenu sur une offre de renouvellement après avoir respecté verbalement la fenêtre de 60 jours. Le tribunal a donné raison au bailleur : le bail n'obligeait pas le bailleur à sa « proposition » et l'avis verbal a manqué la date limite de 60 jours par écrit (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). La clause de renouvellement n'a fait qu'induire la négociation, et non le renouvellement. Cela réaffirme qu'au Québec, la « liberté contractuelle » permet aux bailleurs de faire des offres qui ne lient qu'à l'exécution. Les locataires doivent déclencher correctement les options et éviter de se fier à des arrangements informels dans des scénarios sensibles au temps (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).
  - *Grains Boivins inc. c. Élevages St-Georges inc.* (QCCS, 2025) – Renouvellement de bail agricole (en fait, continuation). Le bailleur a exigé une augmentation de loyer de 800 %, exploitant une vente interne. Le tribunal a traité cela comme une **tactique de négociation déraisonnable et disproportionnée**. Il a statué que le bailleur avait une obligation de moyens de négocier un loyer « proportionnel et raisonnable » (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). L'exigence de 438 % était un « abus de droit contractuel » et effectivement de mauvaise foi. Le bail a plutôt été poursuivi à 100 \$/acre (offre du locataire) avec dommages-intérêts. Cette affaire montre que le droit québécois attend l'**honnêteté dans la négociation des changements de bail**, et pas seulement dans l'exécution. Cela implique également que même en l'absence de formule de renouvellement écrite, les parties doivent toujours négocier de bonne foi une fois le renouvellement demandé (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).
- **Norme d'exclusivité** : Bien qu'il ne s'agisse pas d'une affaire judiciaire, les Lignes directrices du Bureau de la concurrence laissent entrevoir une surveillance future. Certaines clauses d'exclusivité (par exemple, empêchant entièrement la concurrence dans une région) pourraient être considérées comme anticoncurrentielles (Source: [mcmillan.ca](http://mcmillan.ca)). Par exemple, si une chaîne exigeait que rien de similaire ne puisse apparaître dans un rayon de 10 milles, une telle clause pourrait être contestée en vertu de la Loi sur la concurrence du Canada comme une restriction indue du marché. Bien qu'aucun tribunal canadien n'ait encore testé cela, la pratique de négociation devrait anticiper une éventuelle limitation des exclusivités trop larges. Il faut justifier toute exclusivité comme étant de bonne foi (par exemple, pour protéger la circulation piétonnière d'un locataire phare d'un centre commercial).
- **Autres exemples de litiges** : Divers tribunaux provinciaux ont traité des litiges de baux commerciaux de niche qui touchent à des points de négociation. Par exemple, les tribunaux ont appliqué littéralement les conditions du bail si la négociation n'était pas explicite – par exemple, exigeant des avis écrits avant les délais de résiliation. Les locataires confrontés à un défaut ou à un litige doivent examiner attentivement à la fois le contrat et toutes les règles statutaires applicables de résiliation de bail (comme la Loi sur les propriétaires et les locataires de l'Ontario pour les

terrains commerciaux, qui est étroite). Notez également tous les cas de franchise/locataire : en Ontario, des affaires comme *People's Department Store c. Wise* (fausse déclaration de soutien à la franchise) rappellent aux bailleurs de ne pas induire les locataires en erreur avec de fausses promesses.

Ces leçons juridiques suggèrent : négociez clairement et de bonne foi, documentez tous les accords et méfiez-vous d'adopter des positions déraisonnables.

## Listes de contrôle et recommandations pour la négociation

S'appuyant sur les conseils d'experts, nous soulignons quelques **points clés de meilleures pratiques** (souvent tirés de la BDC et de sources juridiques) comme guide pour les négociateurs :

- **Engager un avocat tôt (BDC)** : Demandez à un avocat spécialisé en baux commerciaux d'examiner toutes les ébauches et de négocier les conditions (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Même les entrepreneurs avisés sont invités à « toujours, toujours, toujours obtenir l'avis d'un avocat » avant de signer (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).
- **Établir un budget réaliste (Connect4Commerce)** : Établissez un plafond de loyer cible basé sur des références sectorielles (par exemple, <20 % des revenus (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)). Tenez compte des frais d'entretien et des taxes prévus afin que les coûts d'occupation soient gérables. Évitez les baux qui pourraient « absorber » trop de flux de trésorerie.
- **Recueillir des données de marché (BDC)** : Consultez un courtier ou recherchez des loyers comparables (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Utilisez des indices publiés et des connaissances locales. Si le loyer demandé est supérieur au marché, utilisez cela comme levier dans les négociations.
- **Effectuer la diligence raisonnable relative à la propriété (BDC)** : Inspectez les lieux physiquement et légalement. Identifiez tout défaut de construction, problème de zonage, préoccupation environnementale ou violation latente. Négociez une correction ou des ajustements de loyer pour toute préoccupation majeure découverte.
- **Explorer les incitatifs locatifs (BDC)** : Demandez toujours un **loyer gratuit** ou des **allocations d'amélioration** (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les locataires ne devraient pas présumer que ces éléments sont hors de portée – la BDC note que de nombreux propriétaires offrent 2 à 3 mois de loyer gratuit, ou une aide pour les rénovations (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Même sur des marchés moins extrêmes, il est judicieux de négocier au moins une concession de loyer.
- **Négocier le remboursement des améliorations (BDC)** : Cherchez une clause stipulant que si le propriétaire annule ou si le locataire résilie le bail, le propriétaire doit rembourser les coûts d'aménagement non amortis (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Cela diminue le risque que l'investissement important soit perdu. Alternativement, liez l'allocation de bail plus fortement à un calendrier de remboursement fixe.
- **Inclure des filets de sécurité (BDC)** : Exigez des droits de sous-location/cession (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Si votre entreprise vacille, la sous-location « de l'espace entier » peut vous permettre de partir sans défaut. Négociez la clause de sous-location la plus large possible (sous réserve de l'approbation du propriétaire, qui ne devrait pas être refusée de manière déraisonnable).
- **Vérifier les conditions de sortie** : Assurez-vous de bien comprendre les conditions dans lesquelles le bail peut être résilié par l'une ou l'autre des parties (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Pour les locataires, négociez un assouplissement (par exemple, la période de préavis, la résiliation partielle). Si une expansion est nécessaire, voyez si la durée peut être prolongée en cours de route.
- **Examiner les clauses de concurrence/d'exclusivité** : Si elles sont offertes, acceptez les clauses de concurrence; elles protègent votre commerce. Si le propriétaire refuse, comprenez le risque – un clone à proximité pourrait avoir un impact considérable sur les ventes. Utilisez-les comme levier si vous avez un pouvoir de négociation.
- **Vérifier les autres frais** : Essayez de limiter les comptes audités. Si possible, plafonnez les augmentations annuelles des frais d'entretien des aires communes (FAC) ou des taxes (si le marché le permet). Incluez une formulation exigeant que le propriétaire tienne des livres comptables complets et permette l'inspection.
- **Lire les petits caractères** : La BDC et d'autres insistent sur le fait de ne jamais signer à la hâte (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)). Les pièges courants incluent les clauses de renouvellement automatique, les escalades cachées ou les clauses de déclenchement qui pourraient annuler vos droits. Par exemple, assurez-vous que l'avis de renouvellement doit être écrit (et non oral) et clair quant au calendrier, afin d'éviter des litiges comme Pival.



Le tableau 1 ci-dessous résume les négociations clés des conditions de bail pour une référence rapide :

DURÉE DU BAIL	OBJECTIF DU LOCATAIRE	OBJECTIF DU PROPRIÉTAIRE	CONSEIL DE NÉGOCIATION
<b>Loyer de base (et augmentations)</b>	Obtenir un loyer égal ou inférieur au taux du marché; augmentations fixes ou liées à l'IPC	Atteindre le loyer durable le plus élevé; ne pas perdre d'argent	Comparez avec des espaces similaires; utilisez des données de marché de masse; si vous offrez une longue durée, attendez-vous à payer près du marché. Liez les augmentations à l'IPC ou à un pourcentage fixe pour prévoir les coûts.
<b>Type de bail (Net/Brut)</b>	Préférer le brut (plus prévisible); si net, plafonner les coûts	Préférer le net (transférer les coûts au locataire); minimiser les dépenses du propriétaire	Clarifiez les définitions des « FAC » et des « coûts d'exploitation ». Pour le brut, vérifiez ce qui est inclus. Pour le net, définition stricte et demandez des plafonds sur chaque catégorie de dépenses.
<b>Loyer additionnel (FAC, etc.)</b>	Payer seulement une juste part; exclure les grands coûts en capital	Recouvrer les dépenses légitimes; pas de plafonds sur les augmentations	Négociez une formule de part proportionnelle (clarifiez les zones incluses). Excluez les réparations majeures en capital ou amortissez-les. Obtenez des droits d'audit.
<b>Durée et renouvellement</b>	Durée modérée (5 à 7 ans); au moins 1 option de renouvellement au prix du marché ou mieux	Durée plus longue pour la sécurité; limiter les obligations de renouvellement	Si option de renouvellement, définissez le processus ou incluez l'arbitrage. Le propriétaire évite les obligations de loyer fixe si le marché augmente. Les locataires essaient d'obtenir une formule ou une évaluation.
<b>Améliorations locatives</b>	Maximiser l'allocation; remboursement si le bail se termine tôt	Établir un budget pour les améliorations; limiter la responsabilité	Quantifiez l'aménagement nécessaire; négociez une allocation ou un amortissement dans le loyer. Insérez une clause selon laquelle le propriétaire rembourse le coût d'aménagement restant en cas de résiliation anticipée par le propriétaire/rupture.
<b>Usage autorisé</b>	Clause d'utilisation large (permettre la croissance)	Utilisation étroite (éviter la concurrence/cannibalisation)	Visez une description générale qui couvre les plans futurs. Le propriétaire peut insister pour énumérer des éléments spécifiques ou exclure des concurrents. Trouvez un terrain d'entente.
<b>Cession/Sous-location</b>	Droit de sous-louer/céder pour atténuer les risques	Contrôler les cessionnaires approuvés; limiter l'exposition	Incluez un droit large (exigeant seulement que le consentement ne soit pas « refusé de manière déraisonnable »). Énumérez les critères de consentement (solidité financière). Envisagez des clauses d'approbation rapide en cas d'urgence.

DURÉE DU BAIL	OBJECTIF DU LOCATAIRE	OBJECTIF DU PROPRIÉTAIRE	CONSEIL DE NÉGOCIATION
<b>Résiliation/Défaut</b>	Périodes de correction raisonnables; limiter les pénalités sévères	Capacité d'expulser pour des manquements graves; pas de termes ambigus	Fixez un délai de grâce pour le « loyer en retard » (par exemple, 10 jours). Négociez des périodes de défaut non liées au défaut (par exemple, seulement après préavis et délai déraisonnable). Évitez les pénalités brutes, sauf si justifiées.
<b>Dépôt de garantie/Caution</b>	Limiter à 1 à 3 mois de loyer; retirer si bon dossier	Protection maximale pour le loyer et les coûts	Négociez un plafond et des conditions de libération. Remplacez les garanties personnelles par une garantie d'entreprise si possible. Demandez des intérêts sur le dépôt en espèces.
<b>Droits d'exclusivité</b>	Empêcher les concurrents à proximité	Flexibilité pour louer aux voisins	Si locataire prioritaire (locataire phare), peut exiger une clause d'utilisation exclusive. Limitez la portée de l'exclusivité (catégories ou distance) et la durée.
<b>Assurance/Indemnisation</b>	Limites de couverture inférieures pour réduire les coûts; plafonner la responsabilité	Couverture élevée; larges indemnités pour protéger l'actif	Assurez uniquement les risques nécessaires; limitez les obligations de l'indemnité (seulement les actes de négligence). Confirmez si l'indemnité suit les droits de l'assureur. Alignez la responsabilité sur les limites de couverture.
<b>Accès du propriétaire</b>	Restreindre aux heures/fins raisonnables	Droit d'inspecter et de montrer l'espace au besoin	Convenez des périodes de préavis et des fenêtres d'heures de bureau. Pour la présentation, limitez aux 6 derniers mois du bail, sauf si le locataire quitte.

Tableau 1 : Thèmes et objectifs de négociation pour les principales dispositions du bail.

## Étapes et processus de négociation

La négociation se déroule généralement en plusieurs étapes : l'enquête initiale, les phases d'offre/contre-offre et la clôture. Quelques considérations stratégiques :

- 1. Lettre d'intention (LI) :** Avant de s'engager dans un bail formel, les parties peuvent échanger une LI non contraignante ou une feuille de modalités résumant les points clés (loyer, durée, obligations majeures). Bien que non exécutoire légalement, une LI aide à clarifier la position de chaque partie tôt et prévient les malentendus fondamentaux. Stipulez toujours que la LI est sujette au bail final.
- 2. Multiples ébauches :** Attendez-vous à de nombreuses révisions d'une ébauche de bail. Abordez d'abord les questions importantes (loyer, durée, améliorations). Le conseiller juridique doit suivre attentivement les changements. Il est courant de négocier clause par clause. Conservez un journal de négociation pour vous souvenir des accords verbaux (bien que l'accord écrit sur papier soit ce qui compte en fin de compte).
- 3. Tactiques de négociation :** Les bons négociateurs recherchent des concessions échangées. Par exemple, un propriétaire peut concéder le contrôle de l'affichage à un locataire (un élément à faible coût) en échange de l'acceptation par le locataire d'une légère augmentation de loyer. Les propriétaires utilisent souvent des locataires solides (par exemple, des chaînes de magasins) comme levier en faisant accepter des conditions de bail dans l'immeuble aux autres locataires. Les locataires peuvent recueillir des devis d'intérêt de concurrents pour les utiliser comme monnaie d'échange concernant le « loyer du marché ». Le *bracketing* (encadrement) est utile : si le loyer est susceptible d'être de 50 \$/pi<sup>2</sup>, proposez 45 \$/pi<sup>2</sup> comme première offre, en vous attendant à vous entendre autour de 50 à 55 \$ dans l'accord final.

4. **Effet de levier et calendrier** : L'effet de levier relatif se déplace pendant les négociations. Si un propriétaire a plusieurs offres, le pouvoir de négociation d'un locataire diminue; inversement, si le bail actuel d'un locataire expire de manière imminente, le propriétaire peut se sentir sous pression pour trouver un occupant. Les locataires peuvent utiliser cela en laissant entendre (véridiquement) qu'ils ont d'autres espaces potentiels : « Nous avons de l'intérêt de l'autre côté de la ville; y a-t-il des incitatifs pour nous garder ici ? » Cela peut induire des rabais de la part du propriétaire. Brett Prikker de la BDC note que certains locataires échouent à négocier simplement parce qu'ils ne demandent pas. Même une demande ferme d'abattement de loyer de 1 à 2 mois ou d'une place de stationnement supplémentaire peut donner des résultats.
5. **Finalisation** : Une fois les conditions convenues, demandez rapidement aux avocats de préparer le bail formel. En guise de vérification finale, comparez l'ébauche du bail avec la feuille de modalités/LI pour vous assurer que tous les points négociés ont été transférés. Confirmez les définitions (par exemple, le « loyer » exclut-il l'escalade prévue, ou avons-nous omis par inadvertance les plafonds prévus ?). Ensuite, planifiez la signature avec suffisamment de temps (par exemple, pour préparer les certificats d'assurance).

## Analyse fondée sur les données et les preuves

Utilisez des données quantitatives pour éclairer la stratégie de négociation :

- **Rapports de vacance locaux** : Utilisez les données de courtage ou municipales sur les taux de vacance et les projets de nouvelle construction. Un taux de vacance élevé signifie que le loyer demandé est probablement supérieur au loyer réalisé; la preuve d'unités non occupées peut renforcer les demandes du locataire.
- **Sondages de l'industrie** : Des rapports comme les statistiques régionales de location de CBRE (si disponibles), ou les résumés trimestriels d'Altus Group (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)) (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)), peuvent fournir des indications générales (par exemple, une augmentation nationale du loyer de +3 % par rapport à une augmentation de 1 % est une histoire différente). L'Indice des prix des loyers commerciaux de Statistique Canada (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) est une source solide sur la tendance des loyers à l'échelle de la ville.
- **Transactions comparables** : Si possible, trouvez des comparables de baux réels via des bases de données commerciales (certaines peuvent nécessiter des courtiers). Présenter les taux réels signés dans des immeubles similaires ajoute de la crédibilité au-delà des indices génériques.
- **Modélisation financière** : Établissez un *pro-forma* comparant les flux de trésorerie attendus selon différents scénarios de bail. Pour les locataires, montrez au propriétaire votre capacité à payer ou le seuil de rentabilité nécessaire pour un nouveau niveau de loyer. Cela peut démontrer le risque du propriétaire ou justifier un certain plafond de loyer.

Les études universitaires sont rares spécifiquement sur les résultats des négociations de bail, mais la recherche générale sur les contrats met l'accent sur les modèles de négociation. Les négociateurs devraient reconnaître l'importance de l'**ancrage** et de la **réciprocité**. Par exemple, commencer par une offre légèrement agressive (mais pas absurde) peut ancrer la fourchette; accorder de petites concessions (par exemple, des pauses mineures) peut engendrer de la bonne volonté, amenant l'autre partie à faire preuve de réciprocité. Soyez conscient des biais cognitifs (les transactions déséquilibrées résultent souvent de locataires inexpérimentés qui ne répondent pas aux demandes standard des propriétaires par des contre-offres).

## Études de cas et exemples pratiques

Pour étayer l'analyse, nous examinons quelques situations illustratives :

**Étude de cas A : Petit locataire de détail dans un centre commercial en difficulté** *Un locataire de boutique local a fait face à un renouvellement de bail en 2023. Le centre commercial avait vu des locataires phares quitter et les postes vacants augmenter. La clause de renouvellement de bail originale permettait des négociations au loyer du marché, sans formule contraignante.*

- **Position du locataire** : Citant Schadevski & Smith (2019) sur la location au détail, le locataire a plaidé pour une réduction du loyer compte tenu de la baisse de l'achalandage. Il a présenté des données de ventes locales montrant une baisse de 15 % des ventes du centre.
- **Contre-offre du propriétaire** : Le propriétaire a invoqué des comparables d'un centre commercial rénové pour justifier une augmentation de 5 %. Il a refusé l'insertion d'une clause de loyer pandémique en 2023.
- **Négociation** : Finalement, le locataire a utilisé la stratégie suivante : mettre en évidence un magasin phare vide et le départ de deux concurrents. Après des allers-retours, il a obtenu un **abattement de loyer** (6 mois gratuits) plutôt qu'une réduction, en échange de la signature d'un nouveau bail de 5 ans. Il a également plafonné les augmentations des FAC à 4 % par an (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)).
- **Résultat** : Le locataire a évité une augmentation de loyer, bien que sur une durée plus longue. Le propriétaire a comblé l'espace avec un nouveau café, soutenant le centre.
- **Leçon** : Même sans jurisprudence, les données sur la baisse de l'achalandage ont donné au locataire un pouvoir asymétrique. Demander un abattement (au lieu d'une réduction) a permis au propriétaire de prétendre qu'il n'y avait toujours « aucune perte de loyer de base », ce qui est

psychologiquement plus facile. Cela illustre l'utilisation de la faiblesse du marché pour négocier des incitatifs (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)).

**Étude de cas B : Locataire de bureau contre propriétaire (analogue Cherry Lane/HBC)** Une entreprise de taille moyenne a loué un immeuble à Victoria. Le bail stipulait qu'il n'y aurait pas d'abattement. Lorsque la COVID a frappé, le locataire a fermé et a rapidement fait défaut de paiement du loyer. Le propriétaire était prêt à expulser.

- **Résultat juridique** : L'affaire a fait écho à *Cherry Lane c. Hudson's Bay* (Source: [cassels.com](http://cassels.com)). Le tribunal a jugé que le bail était clair sur le fait que le loyer était payable même si l'entreprise cessait ses activités ou si l'immeuble était fermé (aucune exception pandémique). Par conséquent, le propriétaire était « justifié » d'envoyer un avis de résiliation pour non-paiement. Cependant, invoquant le pouvoir discrétionnaire en équité, le juge a accordé au locataire un « allègement de la déchéance » – lui permettant essentiellement de rester s'il se remettait à jour.
- **Angle de négociation (si prévu)** : Un locataire aurait pu négocier une **clause d'abattement** de manière préventive. Après coup, le locataire a promis de se rattraper. Pour les propriétaires, la clé est la *clarté de la clause de loyer*. Les propriétaires peuvent apprendre à insérer des dispositions limitées en cas de difficultés s'ils souhaitent de la flexibilité.
- **Leçon** : Cela souligne pourquoi les clauses de **force majeure** devraient explicitement couvrir les pandémies ou les fermetures gouvernementales. Les locataires et les propriétaires négocient désormais souvent des conditions d'allègement de loyer ponctuelles pour les ordonnances de santé publique.

**Étude de cas C : Locataire industriel contre propriétaire (Grains Boivins)** Une entreprise agricole de taille moyenne au Québec a perdu confiance dans la poursuite d'un bail après avoir appris que le propriétaire prévoyait de vendre. Le bail stipulait que le loyer des deux dernières années devait être négocié. (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com))

- **Historique de la négociation** : Initialement, les parties se sont rencontrées en 2019 et ont provisoirement maintenu le loyer à 100 \$/acre. Un acheteur était sur le point de conclure une vente d'actions du propriétaire. Juste avant 2022, le propriétaire a proposé un nouveau loyer de 350 \$/acre (une augmentation de 438 %) citant des prêts d'actionnaires qu'elle devait financer.
- **Réponse du locataire** : Le locataire a considéré que 100 \$ était juste en raison de la longue relation et des conditions justifiées (superficie réduite, meilleur sol). Le locataire a refusé la demande de 350 \$.
- **Résultat judiciaire** : La Cour supérieure du Québec a jugé que la proposition de 350 \$ était extravagante et constituait un abus des droits de négociation (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Elle a statué que le propriétaire avait une obligation de moyens de négocier raisonnablement sur la continuation. Le bail a été traité comme continu (non terminé) et le locataire a eu gain de cause (le bail s'est poursuivi à environ 100 \$). Le tribunal a noté que le propriétaire servait uniquement son intérêt financier aux dépens du locataire (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).
- **Angle de négociation** : Si le propriétaire avait offert, disons, 120 \$ ou 150 \$, le résultat aurait pu être différent. Ou une preuve numérique (comme des comparables pour le loyer des terres agricoles) aurait aidé à soutenir le chiffre du locataire. Sinon, aucune des parties n'avait de référence externe (contrairement à Pival où le « loyer du marché » était plus vague).
- **Leçon** : Même sur des marchés tendus (les terres agricoles étaient en demande en 2021-2022), une **offre scandaleuse** peut être considérée comme de mauvaise foi. Les négociateurs devraient préparer une justification pour leurs chiffres. Un locataire recevant une telle demande devrait documenter les finances contemporaines ou les comparables pour plaider le caractère raisonnable. L'affaire montre que le Québec peut imposer une obligation de négocier sérieusement lorsqu'une continuation de bail est attendue.

Ces exemples (simplifiés) démontrent les pièges et les résultats de la négociation. Les propriétaires qui poussent trop loin risquent un contrecoup judiciaire; les locataires qui ne négocient pas de manière agressive risquent de laisser de l'argent sur la table. Chaque négociation est unique, mais s'appuyer sur des données et toute loi applicable aide à élaborer des arguments solides.

## Discussion et orientations futures

En regardant vers l'avenir, plusieurs tendances se profilent pour la location commerciale canadienne :

- **Travail hybride et espace de bureau** : Le flux post-pandémique dans l'utilisation des bureaux signifie que de nombreux locataires chercheront des baux plus courts, des droits de résiliation ou une réduction de taille. Les propriétaires offrent de plus en plus de conditions flexibles ou des arrangements de coworking pour combler l'espace. Les négociateurs devraient se préparer à échanger des loyers plus longs contre de la flexibilité (ou vice versa).
- **Commerce électronique et commerce de détail** : Les locataires de détail continueront d'exiger des clauses concernant la cotenancy et l'exclusivité, d'autant plus que les locataires phares (comme les grands magasins) quittent les centres commerciaux. Attendez-vous à négocier des baux mixtes (loyer de base plus petit avec un pourcentage du loyer) pour partager le risque lié au volume des ventes au détail. Les propriétaires pourraient contrer en augmentant les frais d'aires communes en raison du commerce électronique qui comble les postes vacants.

- **Inflation et EGS (Environnemental, Social et Gouvernance)** : L'inflation élevée pourrait entraîner une plus grande exposition aux baux « NNN » (triple net), les propriétaires répercutant les coûts sur les locataires. Les locataires pourraient réagir en négociant des plafonds plus stricts ou des durées plus courtes pour réévaluer les loyers plus fréquemment. De plus, la responsabilité environnementale et sociétale pourrait exercer une pression pour l'ajout de clauses sur les normes écologiques (p. ex., consommation d'énergie, gestion des déchets). Attendez-vous à davantage d'incitations ou d'exigences de « bâtiments verts » dans les transactions.
- **Politique économique** : Si les politiques gouvernementales changent (p. ex., baisse des impôts, assouplissement de la réglementation), les marchés pourraient se réchauffer à nouveau. L'annulation récente des hausses d'impôt sur les gains en capital au Canada a provoqué un essor des transactions (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)) ; une dynamique similaire en 2026 et au-delà pourrait affecter les taux d'inoccupation et les taux de location. Restez au courant des politiques – par exemple, de nouvelles banques de loyer ou une législation d'aide aux locataires sont peu probables au niveau fédéral, mais les provinces pourraient envisager un allègement des loyers commerciaux en cas de crise économique.

Enfin, les développements juridiques se poursuivent. L'intérêt du Bureau de la concurrence pour les clauses des baux pourrait forcer l'autoréglementation de l'industrie en matière d'exclusivité. L'évolution des obligations de bonne foi (surtout si la CSC devait un jour aborder l'obligation de négocier) demeure une question ouverte. Les affaires québécoises de 2025 pourraient susciter des discussions similaires sur l'obligation de négocier dans les provinces de common law. Dans tous les scénarios, les négociateurs doivent rester prudents : les clauses ambiguës peuvent être annulées si elles sont jugées abusives (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)) , un libellé précis est donc plus important que jamais.

## Conclusion

La négociation de baux commerciaux au Canada allie stratégie commerciale et cadre juridique nuancé. Ce rapport complet a démontré qu'une préparation minutieuse en amont, la connaissance des données du marché local et la conscience de la jurisprudence actuelle sont toutes essentielles pour obtenir un bail raisonnable. Les lignes directrices juridiques généreusement citées (p. ex., l'obligation d'honnêteté (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) et les conseils stratégiques (p. ex., les incitations pour les locataires (Source: [www.bdc.ca](http://www.bdc.ca)) soulignent qu'aucune des parties ne peut se fier aveuglément aux clauses standard. Au lieu de cela, une **négociation éclairée** – étayée par des données et des accords écrits clairs – donnera les meilleurs résultats.

Du point de vue du locataire, le mot d'ordre est de faire ses devoirs : définir ses besoins, établir un budget (<10–20 % des revenus (Source: [www.connect4commerce.ca](http://www.connect4commerce.ca)) et critiquer chaque clause (en particulier les dispositions relatives aux coûts et à la sortie). Pour les propriétaires, équilibrer les revenus immobiliers et la rétention des locataires signifie être juste tout en protégeant l'actif. Les deux parties bénéficient de transactions transparentes : la jurisprudence récente (CNOOC, Grains Boivins) indique clairement qu'agir de mauvaise foi ou faire des demandes manifestement déraisonnables peut se retourner contre soi en cas de litige (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)).

En résumé, comprendre les *subtilités* de la négociation de baux commerciaux au Canada est essentiel. Armées d'une analyse de marché approfondie, de connaissances juridiques et de techniques de négociation pratiques, les entreprises peuvent s'assurer que leurs baux soutiennent leur succès opérationnel et leur croissance future. Les sources citées ici – allant des enquêtes statistiques (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) aux bulletins de cabinets d'avocats experts (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) – offrent une base solide. Nous concluons que si le terrain du crédit-bail commercial canadien est difficile et en constante évolution, une approche de négociation méticuleuse et axée sur les données demeure la meilleure défense (et attaque) pour les locataires comme pour les propriétaires.

**Références** : Les sources faisant autorité comprennent des analyses sectorielles (Source: [www.altusgroup.com](http://www.altusgroup.com)) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)), des statistiques gouvernementales (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)) (Source: [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca)), ainsi que des traités juridiques et des résumés de jurisprudence (Source: [www.mondaq.com](http://www.mondaq.com)) (Source: [stikeman.com](http://stikeman.com)). Chaque affirmation majeure ci-dessus est étayée par ces références, assurant une perspective fiable et détaillée.

---

Étiquettes: negociation-bail-commercial, droit-immobilier-canadien, location-commerciale, renouvellement-de-bail, obligation-de-bonne-foi, droit-des-proprietaires-et-locataires, clauses-du-bail

---

### 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.