

**La feuille de  
route pour bien  
négocier votre  
bail à usage  
professionnel en  
zone Ohada**

*Ce livre électronique est **gratuit** et ne peut faire l'objet de vente, mais il est soumis au droit d'auteur.*

*Si vous l'avez apprécié, sentez-vous libre de l'envoyer à vos ami(e)s et connaissances pour qu'ils /elles profitent des informations qui y sont contenues, à condition :*

- de l'envoyer tel que sans changements et
- de ne pas faire de spam (\*).

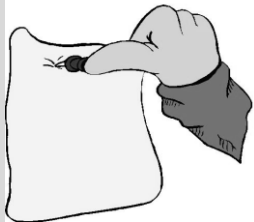
*Bonne lecture !*

*Me Mandessi Bell Evelyne*



---

*(\*) envoi de courriers non sollicités à des personnes que vous ne connaissez pas.*



**LA FEUILLE DE ROUTE POUR  
BIEN NEGOCIER VOTRE BAIL  
A USAGE PROFESSIONNEL EN  
ZONE OHADA.  
QUELQUES POINTS**



Lors de la préparation d'une négociation de bail en zone Ohada, il n'est pas toujours aisé de s'astreindre à feuilleter page par page tout le dispositif de l'Acte Uniforme relatif au droit commercial général concernant les baux, afin de s'assurer de ne pas oublier un point important.

Cette *Feuille de route* peut être un bon repère et canevas de travail sur quelques points importants à prendre en compte lors des négociations.

**NB.** Dans tout ce document, les articles cités sont ceux de l'Acte Uniforme sur le droit commercial général, sauf autre indication expresse.

## AU MOMENT DES NEGOCIATIONS SUR LE BAIL ....

	Point concerné	Ce qui sera ou non négociable	Observations
<b>DEUX DES ELEMENTS DE DEPART INCONTOURNABLES</b>	<b>1 Destination du bail</b>	<p>Négociable</p> <p>Le mieux étant l'ennemi du bien, il est préférable de lister les activités projetées dans les lieux loués.</p> <p>En l'absence de précision sur la destination du bail, les locaux seront censés être exploités d'après les éléments sur place à constater et apprécier par le juge (art. 81 al.1).</p>	<p>Art. 81. (2) Si le locataire donne aux locaux un autre usage que ceux convenus et qu'il en résulte un préjudice pour le bailleur, celui-ci pourra demander à la juridiction compétente la résiliation du bail.</p> <p>(3) Il en sera de même si le locataire adjoint à l'activité/aux activités prévue(s) au bail une activité connexe ou complémentaire.</p>
	<b>2 Durée du bail</b>	<p>Elle n'est pas négociable d'emblée. Il faut choisir entre l'option bail à durée déterminée ou bail à durée indéterminée. Lorsque vous avez fait ce choix, restez dans ce cadre. Pas d'intelligences du genre bail à durée déterminée avec clause de tacite reconduction !</p> <p>Le droit Ohada n'impose aucune durée minimum pour les baux à durée déterminée, donc vous pourrez vous entendre pour fixer cette durée librement (<i>rappel</i>: une durée déterminée est une durée fixe. La formule « <i>bail 3, 6, 9</i> » est un autre schéma aux normes françaises ne correspondant pas à la figure contractuelle du contrat à durée déterminée du droit Ohada).</p>	<p>Rappelons qu'en l'absence d'écrit ou de précision dans le bail sur l'option choisie, le bail sera censé être conclu pour une durée indéterminée (art. 72). Le congé dans ce cas doit intervenir par voie d'huissier (art. 93 al. 1).</p> <p><i>Attention !</i> Au cas où c'est la formule du bail à durée déterminée qui est choisie, rappelons que l'insertion d'une clause de tacite reconduction brouillera le schéma contractuel du bail mais ne libèrera pas le locataire de son obligation légale de demander le renouvellement par voie d'huissier au cas où il souhaiterait rester sur les lieux (art. 92), <i>même s'il a droit au renouvellement</i>. L'article 92 fait en effet partie des dispositions d'ordre public relatives aux baux commerciaux auxquelles les parties n'ont pas le droit de déroger (art. 102).</p>

La feuille de route pour bien négocier votre bail à usage professionnel en zone Ohada. Quelques points.

[www.ohadalegis.com](http://www.ohadalegis.com). © 2011. Tous droits réservés

## AU MOMENT DES NEGOCIATIONS SUR LE BAIL .... (suite)

	Point concerné	Ce qui sera ou non négociable	Observations
<b>AUTRES ELEMENTS IMPORTANTES OU QU'IL VAUT MIEUX CLARIFIER AU DEPART DES NEGOCIATIONS ...</b>	3 Pas-de-porte	Négociable.	Précisez s'il est considéré par les parties comme une indemnité ou plutôt un supplément de loyer.
	4 Montant du loyer et périodicité de paiement du loyer	Négociable.	Il est opportun de préciser les modalités de paiement (espèces, virement bancaire, chèque à l'ordre de qui, à envoyer ? que le locataire viendra chercher ou enverra récupérer par un mandataire ? où ? etc.)
	5 Révision du loyer pendant le bail	Négociable Les parties peuvent librement s'entendre sur la périodicité de révision et le montant du loyer	Lorsque les parties n'ont rien prévu ou précisé dans le bail en ce qui concerne la périodicité de révision, c'est le principe de la révision triennale qui sera applicable (Art 84 al. 2).  Si elles n'ont rien prévu non plus s'agissant du montant du bail révisé, ou si elles ont précisé la périodicité de révision sans indication du nouveau montant du loyer, en cas de désaccord entre elles, la juridiction compétente saisie par la partie la plus diligente le fixera compte des éléments suivants : situation des locaux, leur superficie, leur état de vétusté et le prix des loyers commerciaux couramment pratiqués dans le voisinage pour des locaux similaires (art. 85).

La feuille de route pour bien négocier votre bail à usage professionnel en zone Ohada. Quelques points.

[www.ohadalegis.com](http://www.ohadalegis.com). © 2011. Tous droits réservés

## AU MOMENT DES NEGOCIATIONS SUR LE BAIL .... (suite)

	Point concerné	Ce qui sera ou non négociable	Observations
<b>AUTRES ELEMENTS IMPORTANTES OU QU'IL VAUT MIEUX CLARIFIER AU DEPART DES NEGOCIATIONS ...</b>	<b>6 Dépôt de garantie</b>	Négociable	Préciser sa nature, la date d'encaissement ainsi que les conditions et modalités de sa restitution.
	<b>7 Clause de non-concurrence</b>	Négociable	Selon la manière dont elle est libellée, elle peut empêcher l'implantation d'une activité similaire par toute autre personne ou concerner seulement le bailleur.
	<b>8 Clause de non-rétablissement</b>	Négociable Cette clause empêchera l'exercice par le locataire sortant d'une même activité dans un certain rayon géographique.	Elle peut être incluse dans le bail mais n'est nullement obligatoire.
	<b>9 Sous-location</b>	Négociable, mais il faut être clairs au départ. Si les parties ne prévoient rien sur ce point ou si elles oublient d'inclure ce point, la sous-location sera interdite. Si la sous-location a été autorisée, le bailleur doit avoir une copie de ce bail par tout moyen écrit (art. 89).	Rappelons qu'en cas de sous-location autorisée, le bailleur sera en droit de relever le prix du loyer du bail principal s'il s'avère que le prix du loyer de la sous-location est supérieur à celui du bail principal (art. 90),

La feuille de route pour bien négocier votre bail à usage professionnel en zone Ohada. Quelques points.  
[www.ohadalegis.com](http://www.ohadalegis.com). © 2011. Tous droits réservés

## AU MOMENT DES NEGOCIATIONS SUR LE BAIL .... (suite et fin)

	Point concerné	Ce qui sera ou non négociable	Observations
<b>AUTRES ELEMENTS IMPORTANTS OU QU'IL VAUT MIEUX CLARIFIER AU DEPART DES NEGOCIATIONS ...</b>	10 Cession du bail Négociable.	<p>Négociable.</p> <p>Le droit Ohada ne contenant aucune disposition sur la faculté pour le locataire de céder ou non le bail, elle est possible sauf s'il en est convenu autrement.</p> <p>Le locataire désireux de céder son bail doit toutefois le signifier au bailleur par acte d'huissier ou tout autre moyen écrit (art. 86), En l'absence de respect de cette formalité, même si la cession est possible, elle ne sera pas opposable au bailleur.</p>	<p>Rappelons (art. 88) que le bailleur doit se prononcer dans le délai d'1 mois à compter de cette signification. Il peut s'opposer à la cession en saisissant la juridiction compétente dans ce délai. La violation par le locataire de ses obligations, telle le non-paiement du loyer, constitue un motif sérieux et légitime de s'opposer à la cession.</p> <p>Pendant toute la durée de la procédure, le cédant demeure tenu aux obligations du bail.</p>

	11 Etat des lieux	<p>Négociable, mais il est préférable de l'établir.</p> <p>A dresser contradictoirement.</p>	<p>En l'absence de réserves par le locataire lors de la prise de possession des locaux, ceux-ci sont censés lui avoir été remis en bon état (art. 73 al. 2).</p>
--	-------------------	--	--

### INFORMATIONS SUR CE LIVRE ELECTRONIQUE GRATUIT

**La feuille de route pour bien négocier votre bail à usage professionnel en zone Ohada. Quelques points.**

**Par Me MANDESSI BELL Evelyne**

© 2011. [www.ohadalegis.com](http://www.ohadalegis.com). Tous droits réservés

ESBN: 38256-080123-015824-18

La feuille de route pour bien négocier votre bail à usage professionnel en zone Ohada. Quelques points.

[www.ohadalegis.com](http://www.ohadalegis.com). © 2011. Tous droits réservés