

LES RAPPORTS ENTRE BAILLEUR, LOCATAIRE ET CESSIONNAIRE,
NOTAMMENT EN CAS DE REMISE DE COMMERCE

par

François KNOEPFLER*,
avocat, professeur à l'Université de Neuchâtel

Plan

- A. Généralités sur la cession
 - 1. Quels sont les droits cédés ?
 - 2. Cession et transfert à fin de bail
 - 3. Stipulations possibles à propos de la cession
 - a) rien n'est prévu
 - b) interdiction absolue
 - c) clause d'agrément
 - d) permission de céder
 - e) projet de loi fédérale
- B. Contestations relatives à la cession
 - 1. Il n'est pas dérogé à l'article 264 CO par une clause d'interdiction ou d'agrément
 - a) cession valable
 - b) cession non valable
 - 2. Une clause d'agrément a été convenue
- C. Les autres avoirs négociables
 - 1. Les meubles meublants
 - 2. Les meubles incorporés à l'immeuble
 - 3. La clientèle
 - 4. Les autorisations de police

*Je remercie très vivement Me Philippe Schweizer, docteur en droit pour la part importante qu'il a prise à la préparation de ce rapport.

D. Les intérêts en présence

1. Le bailleur a intérêt

- à obtenir un loyer élevé
- à interdire les pas de porte
- principalement à interdire la cession, subsidiairement à l'admettre mais avec une clause d'agrément, si possible avec la possibilité de contrôler la rentabilité du transfert pour le cessionnaire
- à assurer la continuation de l'usage de ses locaux

2. Le cédant a intérêt

- à monnayer ses avoirs
- à obtenir, dans le bail original, un droit préférentiel pour la reconduction du contrat à l'échéance, à éviter les conventions directes entre bailleur et cessionnaire
- en cas de clause d'agrément, à soumettre la convention de cession à une condition : l'accord du bailleur

3. Le cessionnaire a intérêt

- à payer le loyer le plus bas possible
- à ne pas payer de pas de porte
- à payer l'agencement le plus bas possible

E. Conclusion et marche à suivre

1. Les conventions portent sur des droits relatifs
2. Veiller à une bonne utilisation des termes juridiques
3. Points à respecter par le cédant
4. Points à respecter par le bailleur
5. Points à respecter par le cessionnaire

A. Généralités sur la cession

1. Quels sont les droits cédés ?

De lege lata, le bail commercial ne fait pas l'objet d'une réglementation légale systématique. Il doit permettre l'usage de locaux

où s'exerce une activité lucrative. Il se distingue du bail à ferme. Sur la distinction, voir ATF 103 II 252-253 - JT 1978 I 509-510; ATF 93 II 456-457 - JT 1943 I 11; ATF 68 II 239 - JT 1903 I 261; ATF 28 II 243; 19 331; rapport du Tribunal cantonal valaisan 1952, p. 102-103; Rechenschaftsbericht des Obergerichts(...) des Kantons Thurgau 1985, p. 67-68, où un bail à ferme a été retenu, s'agissant d'un restaurant.

Particularité de la cession du bail commercial : le transfert des droits et obligations découlant du bail se trouve souvent combiné avec la transmission d'autres éléments patrimoniaux.

La cession fait naître un rapport direct entre le bailleur et le cessionnaire. Le mécanisme dont résulte ce rapport est diversement qualifié :

- cession de créance portant sur un droit d'usage (Oser/Schönenberger, n. 3 ad art. 264 CO);
- transfert de tous les droits appartenant au preneur, y compris les droits formateurs (Andreas Höchli, Der Untermietvertrag, Schriftenreihe zum Konsumentenschutzrecht, vol. 6, Zürich 1982, p. 5 et implicitement ATF 31 II 603 - JT 1906, p. 205);
- véritable transfert de contrat (Thilo, JT 1954, p. 2).

La jurisprudence du Tribunal fédéral n'est pas tout à fait claire (ATF 93 II 457 différent de ATF 81 II 349 - JT 1956 I 299).

L'article 264 CO permet la cession de l'ensemble des droits découlant du contrat. Une convention contraire est possible. La cession ne doit pas entraîner de changement préjudiciable pour le bailleur.

Le transfert des obligations obéit aux règles régissant la reprise de dette (art. 176 CO). C'est de l'attitude du bailleur que l'on déduit s'il a ou non consenti à une reprise privative (SJ 1976, p. 543; ATF 31 II 604 - JT 1906 205-206). Indice de poids : l'acceptation sans réserve par le bailleur des paiements effectués par le cessionnaire (Mietrecht für die Praxis, Bâle 1983, p. 155, qui est assez réservé et Chambre vaudoise immobilière, La sous-location, la cession, la reprise de bail, p. 7, qui est très affirmatif). Si reprise privative, la situation est pratiquement équivalente à celle qui résulterait d'un véritable transfert de contrat impliquant substitution intégrale du cessionnaire au cédant (Reymond, p. 230; Mietrecht précité, p. 152; cf. toutefois Roquette, Mietrecht, Tübingen 1961, p. 167; Guhl-Merz-Kummer, 7^e éd., Zürich 1980, p. 234; Giger, Subjektwechsel II p. 207 : la reprise de dette rompt la relation obligationnelle originale).

2. Cession et transfert à fin de bail

Distinguer ces mécanismes de la résiliation assortie de la conclusion d'un nouveau bail entre bailleur et locataire. Distinction entre deux situations apparemment proches :

- a) cession (ou transfert de contrat). Le preneur conserve la maîtrise sur les droits qu'il tire de son bail. Le cédant peut opter pour la continuation du bail s'il n'est pas satisfait de ce que lui offre le cessionnaire pour les prestations patrimoniales ne faisant pas partie du contrat de bail stricto sensu.
- b) En cas de départ du preneur au terme du bail, l'usage futur des locaux se négocie directement entre bailleur et tiers. Le preneur est dans une position de faiblesse vis-à-vis du nouveau preneur pour la négociation du fonds de commerce.

La distinction entre cession/transfert ou succession de baux indépendants n'est pas toujours aisée en pratique. La solution

dépend souvent du point de savoir si l'on est en présence d'une résiliation valable et parfaite.

Voir à ce sujet Tribunal civil du district de Neuchâtel, 23 avril 1986, C c/ T et D, non publié.

3. Stipulations possibles à propos de la cession

a) Rien n'est prévu

La loi autorise la cession, pourvu qu'il n'en résulte pas de changement préjudiciable au bailleur. Notions de changement préjudiciable : il a été jugé notamment que "*soit pour la façon dont on l'emploie, soit par les personnes auxquelles elle est sous-louée, la chose ne doit pas, sauf convention contraire, être affectée à un usage qui entraîne une modification, une aggravation de l'usure, des détériorations prévues lors de la location*" (ATF 39 II 705 - JT 1915 I 41). Est considérée comme préjudiciable : conversion d'un magasin d'alimentation en cinéma (ATF 39 II 705 - JT 1915 I 41; comp. SJZ 1982, p. 15-16).

L'usage prévu dans le bail est déterminant. Il y a changement préjudiciable si le cessionnaire fait de la chose un usage qui n'aurait pas été permis au cédant. En matière commerciale, on pensera :

- à l'obligation d'exploiter déduite par la jurisprudence de l'article 261/1 CO (ATF 28 II 243 - JT 1903 I 261; 68 II 239-240 - JT 1943 I 11-13; 93 II 460; 103 II 254 - JT 1978 I 510; Repertorio 1985, p. 546; cf. aussi art. 13 al. 2 du bail type zuricois);
- à l'obligation éventuelle d'exploiter un commerce semblable (RJN 1 I 252);

- à l'interdiction de créer un rapport de concurrence. A noter que le changement d'affectation peut créer un préjudice direct à un autre locataire, et dans un second temps seulement au bailleur (voir SJZ 80 (1984) p. 45);
- à *"la manière dont les droits du bailleur (...) touchant le paiement du loyer sont assurés, une maison de confection offrant à cet égard des garanties plus sérieuses qu'une installation cinématographique"* (JT 1911 I 333. Avis discutable; le bailleur pourrait se protéger en refusant une reprise de dette privative - comp. FF 1985 I 1425);
- à l'affectation des locaux à un usage que la morale réproouve (Luzerner Gerichts- und Verwaltungsentscheide 1982, p. 17 ss; SJZ 1986 p. 264; BlZR 1953, p. 114).

b) Interdiction absolue

L'article 264 CO n'étant pas de droit impératif, les parties peuvent l'écartier conventionnellement (SJ 1975 p. 186; ATF 67 II 140-141 - JT 1941 I 522-524).

L'exclusion de la sous-location est réputée s'étendre à la cession (ATF 67 II 141-142; 54 II 397-398 - JT 1929 I 260 et 81 II 350 - JT 1956 I 299). Présomption juris tantum.

Si interdiction, le bailleur est en droit de refuser la cession sans indication de motifs. Il peut aussi y renoncer a posteriori (SJ 1976, p. 543). La renonciation peut se manifester par acte concluant.

Le bail type neuchâtelois prévoit une interdiction absolue (art. 7).

c) Clause d'agrément

Elle réserve l'accord du bailleur, en général donné par écrit (voir bail zuricois et bâlois). Le bail commercial vaudois présente une particularité : le cessionnaire doit exercer la même activité que le locataire et posséder les capacités morales, professionnelles et financières pour assurer la marche normale de l'entreprise (idem bail genevois). La position du propriétaire est renforcée encore par son droit de substitution au cessionnaire. Quant à l'indemnité prévue entre cédant et cessionnaire, elle doit être adaptée à la nature de l'exploitation, à la valeur réelle des installations, au chiffre d'affaires et à la durée du bail restant à courir. Cette clause permet au propriétaire de s'assurer que l'indemnité à payer pour exercer son droit de substitution ne sera pas excessive (idem dans le bail type valaisan et le bail fribourgeois).

Une telle clause peut-elle affecter la validité de la convention de remise de commerce entre le preneur et son successeur ?

Le bailleur peut-il sans autre refuser la cession, au motif que les conditions entre cédant et cessionnaire sont trop favorables au cédant ?

L'opposition ne saurait se fonder sur des raisons "*étrangères au rapport de propriétaire à locataire*" (SJ 1950 p. 534). Le bailleur doit avancer des raisons sérieuses (SJ 1967 p. 183).

d) Permission de céder

Le locataire est en droit de céder son bail sans prise en considération d'un changement préjudiciable pour le bailleur. Clause rarissime en pratique.

e) Projet de loi fédérale

Le projet prévoit une clause d'agrément en matière commerciale.

L'article 263 déclare :

"Le locataire d'un bail commercial peut en transférer le bail à un tiers avec le consentement écrit du bailleur.

Le bailleur ne peut refuser son consentement que si le transfert du bail présente pour lui des inconvénients considérables.

Si le bailleur donne son consentement, le tiers est subrogé au locataire

Le locataire est libéré de ses obligations envers le bailleur. Il répond cependant solidairement avec le tiers jusqu'à l'expiration de la durée du bail ou la résiliation de celui-ci selon le contrat ou la loi mais, dans tous les cas, pour 2 ans au plus."

Le Message spécifie que, dans ce système, le locataire est libéré de ses obligations à l'égard du bailleur après le transfert du bail (FF 1985 I 1425). Partiellement inexact si l'on prend en considération l'alinéa 4.

Le projet, qui institue un véritable transfert de bail, limite les possibilités de refus du bailleur (voir les termes "inconvénients considérables").

B. Contestations relatives à la cession

1. Il n'est pas dérogé à l'art. 264 par une clause d'interdiction ou d'agrément

a) La cession est valable

Le bailleur s'oppose au transfert : le cessionnaire peut agir en justice afin que le bailleur mette les locaux à disposition.

Quid si le bailleur manifeste une intention négative avant la signature de la cession ? Le cédant dispose-t-il d'une action en dommages-intérêts contre le bailleur ?

b) La cession n'est pas valable

Le bailleur peut agir en justice pour faire respecter son droit et obtenir l'exclusion du cessionnaire. Le bailleur doit protester et impartir au preneur un délai raisonnable pour mettre fin à la situation irrégulière (pour le contrat de sous-location, voir SJ 1980, p. 121; 1975 p. 187; 1957 p. 375; contra apparemment ZBJV 1946 p. 530-531 où une résiliation immédiate semble possible).

Le cessionnaire doit pouvoir actionner également le bailleur, principalement ou reconventionnellement, en constatation de la validité de la cession.

Peut-on envisager une action en exécution introduite par le bailleur tendant à la réintégration des locaux par le preneur et à la continuation par lui-même de l'activité commerciale visée par le contrat de bail ?

2. Une clause d'agrément a été convenue

La situation est plus claire.

Le bailleur consent à la cession, ce qui réalise le transfert.

Il refuse la cession. Il incombe au cédant de contester son refus en entreprenant toutes les démarches permettant au cessionnaire de bénéficier de la chose (comp. entre autres ATF 36 II 183 - JT 1911 p. 386 et SJ 1905 p. 508).

Quid si en cas de refus de la cession le preneur s'abstient de toute démarche à l'égard du bailleur ?

Quid si le preneur néglige de solliciter l'agrément du bailleur ou passe outre à son refus justifié ?

En cas de doute sur la validité de la cession, et faute de réglementation conventionnelle préalable, il semble que ce soit au bailleur de faire reconnaître l'irrégularité de la cession, alors que lorsque la cession est interdite ou sujette à ratification, c'est au preneur d'agir pour faire reconnaître son droit et celui du cessionnaire.

C. Les autres avoirs négociables

1. Les meubles meublants

Il s'agit des biens qui ne sont pas la propriété du bailleur mais qui appartiennent au preneur, tels que meubles, appareils transférables ou stock de marchandises (ATF 108 II 107).

La valeur du fonds de commerce dépendra, dans une large mesure, de la possibilité du successeur de reprendre le bail, ainsi que de la durée de ce bail.

2. Les biens incorporés à l'immeuble

Il s'agit des comptoirs fixes, aménagements intérieurs, cloisons fixes, décorations, installations électriques particulières, etc. que le preneur a financés.

A certaines conditions, le locataire peut récupérer contre le bailleur tout ou partie de la plus-value apportée à l'immeuble

(ATF 105 II 92 ss - JT 1979 I 611 ss; 104 II 202 ss - JT 1979 I 24 ss; 54 II 425 ss - JT 1929 I 386 ss; pour la prescription voir SJZ 80 (1984) p. 165 No 4; ATF 105 II 97 ss - JT 1979 I 615 ss; voir aussi Jean Guinand, Le sort des améliorations faites par le locataire lors de la résiliation du bail, SJ 1982, p. 145 ss).

Les parties peuvent conventionnellement écarter ou tempérer les règles dégagées par la jurisprudence dans le sens d'une indemnisation ou d'une exclusion de tout dédommagement. Ces arrangements n'excluent pas des conventions entre preneur et cessionnaire allant dans un sens différent (Tribunal cantonal neuchâtelois, I. c/ J., 1.10.1984).

3. La clientèle

Le preneur ne peut déduire aucun droit contre le bailleur du fait de la clientèle qu'il aura créée.

Une partie de la valeur de la clientèle est afférente à la personne du commerçant. En quittant les lieux, le preneur en conserve le bénéfice (ATF 93 II 460; comp. ATF 75 II 46 pour le bail à ferme).

Pour partie également, la clientèle est attachée aux locaux. Cette fraction est inversement proportionnelle aux qualités personnelles du commerçant (ATF 68 II 239-240 - JT 1943 p. 11-12; comp. RJN 1 I 252 et BlZR 1927, p. 99 ss). Le preneur ne peut réclamer au bailleur une récompense pour la part appartenant au bailleur dont l'accroissement éventuel ne résulte que du soin dû à la chose louée. En effet, le bail commercial se caractérise par l'obligation faite au preneur d'exploiter l'établissement implanté dans les locaux loués (Repertorio 1985, p. 323; ATF 103 II 254 -JT 1978 I 510; 93 II 460; 68 II 243 - JT 1943 I 14; 33 II 606; 28 II 239 ss - JT 1903 I 258 ss; RJN 1 I 252-253; comp. JT 1901 p. 182).

Si le preneur ne peut rien réclamer au bailleur au titre de la clientèle, il n'en est pas moins libre de négocier avec son successeur la part de good-will liée à sa personne, puisque le preneur s'en va. La pratique ne distingue pas entre le good-will personnel et le good-will réel. Le cédant vend la perspective d'un certain chiffre d'affaires sans s'inquiéter du fait qu'une partie de la valeur de la clientèle revient au bailleur. Le bailleur tient compte lui aussi de cet élément dans la fixation du loyer. Les règles de l'AMSL sur le niveau du loyer permettent de limiter les dégâts.

4. Les autorisations de police

L'exploitation d'un commerce est souvent sujette à autorisation. Celles-ci sont en général des autorisations de police ordinaires : quiconque satisfait aux conditions dont la loi fait dépendre l'autorisation a le droit d'en exiger la délivrance (ATF 80 I 288, 296 pour une laiterie et 78 I 464 ss pour une entreprise d'horlogerie). Dans un tel cas, la valorisation de l'autorisation par le preneur ne se conçoit guère.

Dans certaines branches, dont les établissements publics, les autorisations sont limitées en nombre. On pense ici à la clause de besoin qui restreint le nombre des débits de boissons. En pratique, ces autorisations atteignent une "valeur marchande" considérable. Plusieurs systèmes sont concevables :

- la patente peut être attribuée au local lui-même (comp. ATF 103 II 254 - JT 1978 I 511, interprétation de la loi zuricoise);
- la patente est attribuée au propriétaire du local;
- la patente appartient au locataire moyennant une demande formulée par le propriétaire (ATF 19 p. 332 i.f.);
- la patente revient au locataire lui-même (comp. SJZ 82 (1986) p. 68);

- la patente appartient à l'exploitant, et au local. C'est le cas le plus fréquent : *"la loi ne permet pas de considérer la patente comme "attachée" exclusivement à l'immeuble dès lors qu'elle l'est aussi bien à la personne de l'aubergiste qu'au local (intuiti personae et rei). Par conséquent, si un tenancier remet son établissement, la patente ne passe pas à l'acquéreur qui devra s'en procurer une autre, et le tenancier lui-même en aura besoin d'une autre s'il s'installe ailleurs"* (RJN 1984, p. 235).

En tout état de cause, la clause de besoin se rapporte bien à l'autorisation personnelle et incessible que doit obtenir l'aubergiste, et non pas à une patente qui en serait distincte; valables pour le droit neuchâtelois, ces propos concernent également Genève (RDAF 1980, p. 344; 1975, p. 184-185; mémorial 1972, p. 756 ss) et le canton de Vaud (Zwahlen, in RDAF 1951, p. 214 ss).

Les conventions entre preneur et cessionnaire relatives à un transfert de patente ne rapportent donc pas un élément patrimonial bien défini. Malgré cela, les tribunaux admettent en général qu'il est licite de convenir de semblables paiements, que ce soit entre cédant et cessionnaire (rapport du Tribunal cantonal valaisan, 1952 p. 105; SJ 1953, p. 197; Tribunal cantonal neuchâtelois, I c/ J, 1.10.1984) ou entre bailleur et preneur (Chambre des recours du Tribunal cantonal vaudois, O.S. SA c/ B, 8.5.1984; voir aussi ATB VD 29.10.1985 où le bailleur et le cédant étaient convenus valablement qu'en cas de cession, le good-will obtenu du cessionnaire à l'égard du cédant serait partagé par moitié entre le bailleur et le cédant.

D. Les intérêts en présence

1. Le bailleur a intérêt :

- à obtenir le loyer le plus élevé possible;
- si le transfert est possible, à faire en sorte qu'il reste

- rentable au regard du chiffre d'affaires prévisible;
- à interdire les pas de porte (mesure très théorique);
 - à interdire la cession, ou à ne l'admettre qu'avec une clause d'agrément détaillée;
 - à négocier l'abandon de l'interdiction de la cession en monnayant les éléments qui lui reviennent. On se trouve ici dans une situation comparable à celle qui se présente parfois lors de la conclusion d'un bail primitif où le bailleur exige, pour la simple conclusion du contrat, le paiement d'une somme d'argent (Communication de l'Office fédéral du logement, Cahier 17, 1985 No 8, p. 21 ss et Tribunal cantonal vaudois, 8.5.1984 précité concernant l'article 16 AMSL).
 - Le bailleur a aussi intérêt à une politique de continuité, élément qui plaide dans le sens de l'admission de la cession.

2. Le cédant a intérêt :

- à monnayer son départ le plus cher possible;
- à obtenir du bailleur, lors de la signature du bail original, un droit préférentiel pour la reconduction du contrat à son échéance contractuelle;
- faute d'un tel droit de préférence, à céder le bail en cours de contrat;
- à prévoir, dans la convention de reprise du fonds de commerce avec le cessionnaire, la condition que le bailleur accepte le dit cessionnaire comme nouveau locataire (voir ATF 109 II 20 ss).

Voir également le mécanisme analysé par le Tribunal cantonal valaisan (rapport du TC VS 1952, p. 104-105).

3. Le cessionnaire a intérêt :

- à payer le loyer le plus bas possible;
- s'il attend la fin du bail avec le cédant, il risque d'obtenir

- le fonds de commerce à bon compte, mais de payer un loyer réhaussé;
- s'il négocie au cours du bail initial, il s'assure le maintien des loyers contractuels convenus avec le cédant, mais risque de payer un pas de porte élevé.

E. Conclusion et marche à suivre schématique

Les conventions dont il est question ici portent sur les droits relatifs. Elles n'engendrent que des obligations. On peut de ce fait assister à un enchevêtrement de conventions contradictoires, toutes valables, mais dont toutes ne pourront pas forcément être exécutées. Théoriquement, la victime d'une violation de ce genre pourra obtenir des dommages-intérêts pour inexécution, voire, si une convention en cours de négociation échoue, prétendre à l'existence d'une culpa in contrahendo (ATF 108 II 421-422 - JT 1983 205-206; SJ 1953, p. 198-199). Cependant, mieux vaut prévenir que guérir, d'où les quelques conseils simples à l'usage des intéressés :

1. Conserver en mémoire le fait qu'une convention ne lie que ceux qui y sont partie. Dans une récente affaire neuchâtoise, un cessionnaire, qui regrettait un peu la convention de reprise passée avec le cédant, trop onéreuse à son goût, s'est dépêché de conclure avec le propriétaire un nouveau bail dont une clause interdisait le paiement de pas de porte entre preneurs successifs. Inutile de dire que l'argument tiré de l'existence de cette clause a été balayé par le Tribunal cantonal.
2. Utiliser des termes précis incorporant toutes les données du problème. Exemple : SJ 1922, p. 371 ss, 373 : "*la présente vente deviendrait nulle au cas où le propriétaire ou son représentant n'accorderait pas le transfert du bail*". Le transfert eut lieu mais le cessionnaire voulut obtenir l'invalidation de la convention, au motif que le cédant s'était engagé de surcroît à obtenir

le renouvellement du bail pour 9 ans. Le Tribunal fédéral rejeta la demande : la perfection de la convention, selon le texte clair de celle-ci, ne dépendait que de l'assentiment du bailleur au transfert du bail existant. *"Par la signature du contrat, les parties ont tacitement considéré comme non avenus tous autres accords qui n'auraient pas trouvé leur expression dans la formule adoptée"* (p. 373).

3. Pour le cédant. S'efforcer d'obtenir un droit de préférence à l'échéance du bail; éviter les clauses interdisant la cession; rechercher un successeur si possible après, et non pas juste avant la reconduction du bail ou la conclusion d'un nouveau bail; ne pas "lâcher" son bail avant d'être au bénéfice d'un engagement ferme du cessionnaire concernant la remise; si une intervention du bailleur est nécessaire à la perfection du transfert, veiller à ce que la condition que représente l'accord du bailleur soit réputée réalisée même si un bail distinct est conclu directement entre bailleur et cessionnaire; veiller aussi à ne pas promettre inconsidérément le fait d'un tiers, que ce soit l'accord du bailleur ou la délivrance d'une patente par l'autorité (comp. ATF 39 II 56 ss - JT 1914, p. 42 ss) ou un rendement déterminé (comp. ATF 108 II 420 - JT 1983 I 204; JT 1928 I 10). Veiller à ce que le bailleur consente au transfert du bail (reprise de dette).
4. Pour le bailleur. Prévoir une clause d'agrément ou, mieux encore, une interdiction de cession; ne consentir à un transfert privatif qu'après avoir acquis la certitude que la capacité financière du cessionnaire est suffisante; se renseigner sur les conditions de la remise entre cédant et cessionnaire et tenter de s'attribuer la "part" de pas de porte revenant en principe au propriétaire; lorsque l'obtention d'une nouvelle patente est nécessaire, ne consentir à la cession qu'à condition que le cessionnaire obtienne la patente.

5. Pour le cessionnaire. Ne s'engager à l'égard du cédant qu'à condition que la cession soit agréée par le bailleur, si l'accord de celui-ci est nécessaire; de même, lorsqu'une patente doit être obtenue, conditionner le transfert à l'octroi d'une patente définitive; s'efforcer d'obtenir du bailleur un bail de longue durée ou au moins un droit de priorité à l'échéance contractuelle; incorporer au besoin ces exigences dans la convention conditionnelle passée avec le cédant, si l'échéance contractuelle approche; essayer d'incorporer une peine conventionnelle pour le cas où la convention de remise ne deviendrait pas définitive dans un certain délai.