

FICHE PRATIQUE :

**LA LOCATION-GERANCE :
UN BON INSTRUMENT DE TRANSMISSION**

La location-gérance (appelée également « gérance libre ») est un contrat par lequel le propriétaire d'un fonds de commerce (ou artisanal) en concède la jouissance, pour une certaine durée, à un gérant qui exploite le fonds à ses risques et périls, moyennant le paiement d'un loyer (appelé aussi « redevance »).

Le gérant exploite alors le fonds sous sa seule autorité et à ses risques et périls.

La réglementation applicable en la matière est issue de la Loi n°56.277 du 20 mars 1956 (codifiée aux articles L. 144-1 et suivants du Code de Commerce).

Cette législation a été beaucoup modifiée, par une ordonnance du 25 mars 2004, qui a considérablement les conditions requises pour s'en remettre à un contrat de location-gérance.

Nous allons voir que ce type de convention présente des atouts incontestables mais il ne faudrait pas faire l'erreur de la percevoir comme la solution idéale, dans la mesure où elle peut présenter des risques.

► POURQUOI AVOIR RECOURS A LA LOCATION-GERANCE ?

- La mise en location-gérance d'un fonds de commerce (ou artisanal) est tout d'abord **un moyen d'exploitation du fonds, lorsque le propriétaire ne désire plus ou ne peut plus assurer lui-même cette exploitation.**

- C'est également, en pratique, un préalable à la vente du fonds, afin que l'acquéreur potentiel puisse en tester la valeur ou parvienne à réunir la somme nécessaire à son acquisition. **Le contrat de location-gérance est donc un bon moyen de transmission d'un fonds.**

► LES CONDITIONS DE DEPART

- Un fonds de commerce (ou artisanal) ne peut être soumis à une location-gérance, qu'à condition que le **loueur ait exploité ledit fonds pendant plus de 2 ans.**

Cette obligation d'exploitation des 2 ans est écartée au profit de certaines personnes : Etat, collectivités territoriales, établissements de crédit, personnes atteintes d'incapacité, héritiers d'un commerçant (ou d'un artisan) décédé.

Bon à savoir : dans l'hypothèse où vous n'êtes pas propriétaire des murs (vous exploitez le fonds par l'intermédiaire d'un bail commercial), il conviendra de vérifier que ce type de disposition soit permis dans votre contrat de bail.

- Si vous confiez votre entreprise à un commerçant (ou un artisan), il faut que celui-ci soit immatriculé au Registre du Commerce (RCS) ou au Répertoire des Métiers (RM).

- Dès lors que le contrat de location-gérance est signé, le loueur (qui n'exerce donc plus son activité) sera radié du RCS et perdra donc sa qualité de commerçant.

► L'IMPORTANCE DU CONTRAT DE LOCATION

Avant de signer le contrat de location, il est fondamental de vous pencher sur son contenu et de bien déterminer plusieurs éléments !

- ***la durée du contrat*** : il n'y a pas de règle légale en la matière, mais dans la pratique, nous pouvons observer que cette durée est souvent comprise entre 3 et 5 ans.

Bon à savoir : en l'absence de mention de renouvellement dans le contrat, le locataire ne bénéficiera pas de droit automatique à la reconduction du contrat de location-gérance !

- ***le montant de la redevance*** : cette dernière peut être déterminée en fonction de la valeur du fonds de commerce (environ 10% de cette estimation), ou en fonction du chiffre d'affaires (avec l'application d'un pourcentage).

Bon à savoir : la jurisprudence a dégagé un principe important en la matière. En effet, les juges énoncent le fait que, quel que soit le mode de détermination de la redevance, il faut que le locataire-gérant soit en mesure de payer la redevance sans que celle-ci ne mette en jeu la survie de son activité (il faut donc que cette redevance soit fixée de façon objective).

- ***un dépôt de garantie*** sera demandé au moment de la signature du contrat de location-gérance, dont le montant s'élève généralement à 2 ou 3 mois de loyers.

- afin d'éviter tout conflit par la suite, il est conseillé ***d'effectuer un état des lieux précis***, au moment de la délivrance du fonds.

- toute signature d'un contrat de location-gérance devra être ***notifiée dans un journal d'annonces légales, dans un délai de 15 jours à compter de ladite signature.***

► LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS POUR LE LOUEUR

● Avantages :

Lorsque le propriétaire d'un fonds de commerce désire trouver un repreneur potentiel, la location-gérance lui offre plusieurs atouts :

- En effet, cette forme du contrat permet de tester un repreneur potentiel, sans toucher au commerce en lui-même (ex : le personnel, l'enseigne, le mobilier...)

- En outre, si l'expérience de cette location-gérance se solde par un succès, le locataire-gérant sera d'autant plus intéressé pour reprendre l'entreprise

- Il faut également préciser que le loueur souhaitant reprendre l'exploitation de son fonds de commerce ne pourra pas se voir opposer par le locataire-gérant un quelconque droit sur les éventuelles améliorations qu'il aurait apportées au commerce.

- Enfin, la mise en location-gérance procure un revenu au loueur (pouvant même se cumuler avec sa pension de retraite).

● **Inconvénients :**

Malgré ses atouts, la location-gérance comporte des aspects contraignants et des risques pour le loueur du fonds :

- Tout d'abord, il est solidairement responsable, pendant les 6 premiers mois de l'exploitation, des dettes du locataire-gérant (ex : dettes fournisseurs, impôts indirects...), et sans limite de durée pour les impôts directs (ex : impôt sur le revenu ou sur les sociétés).

- le loueur récupère le fonds de commerce dans l'état où il se trouve, s'il n'est pas vendu à l'issue du contrat de location-gérance. Dans cette hypothèse, le loueur prend le risque de retrouver un fonds dont la valeur a fortement baissé, en cas de mauvaise gestion du locataire !

Bon à savoir : afin d'éviter ces désagréments, il est impératif que le loueur prenne un maximum de garanties afin de s'assurer du profil du candidat (expériences précédentes dans le commerce, faculté de gestion...). Il est donc conseillé de faire une enquête sur le profil du candidat et de ne pas hésiter à lui demander régulièrement des comptes sur l'activité (ex : demande régulière des comptes d'exploitation...).

► **LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS POUR LE LOCATAIRE**

● **Avantages :**

- La location-gérance permet au locataire d'apprécier la viabilité de l'entreprise, dans le cas d'une reprise du fonds, au terme du contrat de location.

- Elle permet, dans un premier temps, au locataire de limiter les risques financiers en ne s'endettant pas pour l'acquisition du fonds.

- La redevance versée dans le cadre de la location-gérance est déductible des résultats de l'entreprise.

• Inconvénients :

- Le locataire n'est propriétaire de rien en fin de contrat. Même s'il a augmenté de manière significative la valeur du fonds, il n'a droit à aucune indemnité !

- A l'expiration du contrat de location-gérance et sauf clauses contraires dans ledit contrat, le locataire n'a pas droit au renouvellement automatique du contrat (pas de propriété commerciale), le propriétaire étant en droit de reprendre sons fonds sans avoir versé d'indemnités.

Bon à savoir : il convient de prévoir l'insertion d'une clause appelée « promesse unilatérale de vente », au sein du contrat de location-gérance. Celle-ci prévoit que le bailleur s'engage à vendre son fonds au locataire. Mais attention, malgré l'existence de cette clause, le locataire conserve la faculté de changer d'avis et de lever cette option, sous conditions !

► EN CAS DE CESSION

En ce qui concerne l'imposition en matière de plus-value, la cession du fonds de commerce (ou artisanal) ne présente plus les mêmes avantages depuis la loi de finance rectificative 2005.

Désormais, il faut distinguer deux hypothèses distinctes :

- **Si le propriétaire du fonds reste en activité**, il bénéficie d'une exonération totale d'impôt de plus-value et de prélèvements sociaux, à condition que la cession soit inférieure à 300 000 € ; entre 300 000 € et 500 000 €, l'exonération est partielle ; au-delà de 500 000 €, il devra payer les 12,1 % correspondants aux prélèvements sociaux, RDS et CSG, ce à quoi s'ajoutent les 19 % taxant la plus-value.

- **Si le propriétaire vendeur cède son activité pour partir en retraite**, il n'y a pas de seuil : il est exonéré de plus-value, mais devra s'acquitter des droits sociaux.

Dans ces deux hypothèses, il faudra, dans tous les cas, que l'activité ait été exercée pendant au moins 5 ans, au moment de la mise en location-gérance et que la cession soit intervenue au profit du locataire

ATTENTION

La location-gérance permet notamment au propriétaire d'un fonds de commerce, de confier son entreprise à un gérant, qui l'exploite à ses « risques et périls ». Ce dispositif est un bon moyen de préparer la transmission d'un fonds.

Si vous souhaitez vous en remettre à un contrat de location-gérance, il faudra procéder à un certain nombre de formalités (rédaction du contrat, publication dudit contrat dans un journal d'annonces légales, enregistrement de l'acte...).

Par conséquent, nous vous conseillons de consulter :

- un professionnel (notaire, expert-comptable, avocat),
- ou à demander conseil au Service Juridique de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Jura.