

FICHE PRATIQUE

La location-gérance, une transmission en douceur

Définition Gérance libre ou location gérance

Confie l'exploitation du fonds à un locataire moyennant paiement de redevances

Système hybride entre la transmission et la location du fonds de l'activité, elle correspond à une phase de transition avant la cession définitive de l'entreprise. Le dirigeant loue tout d'abord le fonds pendant quelques années à son futur repreneur pour le lui céder par la suite. C'est pour cela qu'elle doit être envisagée très tôt dans le processus de transmission.

Avantages et inconvénients

Pour le propriétaire : conserve la propriété de son fonds, s'assure un revenu (grâce aux redevances)

Pour le locataire : indépendant dans la gestion, pas d'investissement important de départ (brevet, clientèle, droit au bail), si objectif de reprise : durée de location permet de tester la viabilité de l'entreprise et de s'habituer doucement à celle-ci.

Elle présente de nombreux atouts. Elle permet au chef d'entreprise de s'assurer des revenus complémentaires au moment de la retraite et prépare en douceur la transmission de l'entreprise en intégrant progressivement le futur repreneur à la gestion de celle-ci.

Les conditions à respecter dans un contrat de location-gérance sont relativement simples.

Depuis le 21 juillet 2019, un professionnel peut donner son fonds de commerce en location-gérance **quelle que soit la durée pendant laquelle il a exploité le fonds**. Auparavant, le propriétaire devait avoir exploité son fonds de commerce pendant au moins deux ans.

Au cas où un bail commercial, nécessitant une exploitation personnelle du fonds et étant toujours en cours, a été conclu antérieurement à la mise en location-gérance, le propriétaire doit demander l'autorisation au propriétaire des locaux.

Le locataire doit avoir la capacité d'exploiter le fonds. Il doit également s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés et s'engager à exploiter le fonds sans en changer l'activité.

Même dans le cas d'un contrat de location-gérance entre membres d'une même famille, celui-ci doit être assorti d'une promesse de vente à un moment déterminé et l'enfant locataire paiera une redevance, correspondant au loyer prévu dans le contrat à son parent toujours propriétaire du fonds.

La mise en gérance peut être simple ou en co-exploitation (à travers la constitution d'une société intermédiaire). Dans le premier cas, le gérant propriétaire du fonds ne sera plus impliqué dans la gestion de l'entreprise et en percevra seulement les loyers de location.

Dans le second cas, il est possible de créer une société intermédiaire avec le parent propriétaire (le plus souvent sous la forme d'une SARL), qui donnera le fonds en location et cèdera progressivement ses parts.

La location-gérance est un excellent moyen pour se préparer à la transmission. L'enfant locataire peut s'habituer progressivement à la société sous les conseils de son parent propriétaire avant d'en prendre définitivement les commandes.

Cela permet en parallèle au locataire de financer la reprise de l'entreprise régulièrement et sur une durée étalée dans le temps (les contrats de location-gérance étant souvent conclus pour une durée de cinq ans).

Cette formule présente quelques avantages fiscaux notamment celui de ne déclencher aucune imposition. Le premier régime d'exonération tient à la valeur du fonds vendu et concerne tant les entreprises relevant de l'impôt sur le revenu que les sociétés soumises à l'IS (sous réserve du respect de conditions tenant à la taille et au capital de la société).

Situation fiscale du bailleur

La mise en location-gérance n'est pas considérée comme une cession d'entreprise ou une cessation d'activité. Il n'y a donc pas d'imposition d'une éventuelle plus-value et d'imposition immédiate des bénéfices réalisés entre la dernière date de clôture et la date de mise en location-gérance du fonds.

Le bailleur percevra des **redevances**, dont le montant est librement fixé par les parties (attention néanmoins aux cessions déguisées), et qui sont assujetties à la TVA. Il est également assujetti à la contribution économique territoriale au titre de son activité.

Au cas où le bailleur est une personne physique, les bénéfices sont imposables dans la catégorie des BIC non-professionnels. Les redevances sont également, en règle générale, soumises à la CSG-CRDS et aux prélèvements sociaux

Le vendeur peut être exonéré d'impôt de plus-value et de prélèvements sociaux (CSG, CRDS, ...) si le prix de cession du fonds est inférieur à 300.000€. Passé ce plafond, l'exonération est dégressive jusqu'à ce que le prix de vente atteigne la somme de 500.000 € au-delà de laquelle l'exonération ne joue plus du tout.

Le second régime d'exonération susceptible de s'appliquer profite au loueur-vendeur qui part en retraite. Il est alors nécessaire que le loueur-vendeur jouisse des droits à retraite de son régime de base moins d'1 an avant ou moins d'1 an après avoir vendu.

Cette condition s'apprécie de date à date. Si c'est son cas, le vendeur est exonéré d'impôt de plus-value, quel que soit la valeur de l'entreprise cédée. Il aura toutefois à acquitter les prélèvements sociaux sur les plus-values long terme.

Mais les conditions d'application de ces deux régimes d'exonération ne s'arrêtent pas là

Il est tout d'abord nécessaire que l'entreprise ait été exploitée par le loueur-vendeur pendant une durée de 5 ans avant la mise en location-gérance. La durée de la location n'entre donc pas dans le calcul de ces 5 ans.

Autre condition : la cession doit intervenir au profit du locataire. Ainsi, la « location à soi-même » (par société interposée) suivie de la vente à un tiers n'est plus exonérée.

Enfin, et c'est le troisième élément essentiel, l'exonération ne s'applique pas si le vendeur possède le contrôle de la société locataire (et future acquéreur) du fonds, ce contrôle étant caractérisé soit par la détention de 50% des droits de vote ou des droits à bénéfice, soit par l'exercice de la direction effective de la société. En d'autres termes, la « vente à soi-même » n'est pas exonérée.

Lorsqu'il y a donation par le dirigeant de l'entreprise, la question du financement de l'entreprise par le repreneur ne se pose pas. Seulement, lorsque le cédant décide de transmettre son entreprise à titre onéreux, cela peut entraîner un besoin en financement conséquent que le repreneur peut ne pas avoir à disposition.

Une solution intermédiaire peut s'offrir au cédant qui correspond à la donation/cession c'est-à-dire au fait de céder à titre gratuit une partie de l'entreprise et la partie restante, à titre onéreux. Cela permet d'alléger l'investissement financier de l'enfant dans la reprise.

De plus, lorsque le cédant est parent de plusieurs enfants et que le cas de figure apparaissant est celui de céder l'entreprise à un seul d'entre eux, les autres enfants peuvent être lésés dans la transmission. Toutes ces hypothèses peuvent représenter des freins à la transmission.

C'est pourquoi il existe de nombreux montages facilitant et encourageant la transmission afin de garder l'entreprise au sein de la famille. L'un d'entre eux est la constitution d'une société holding de reprise.

Situation fiscale du locataire-gérant

Les redevances payées sont normalement déductibles du bénéfice imposable. Une cession déguisée ou un acte anormal de gestion (le fait d'accepter de payer des redevances beaucoup trop élevées) peuvent remettre en cause la déductibilité de ces redevances. Il récupère la TVA grevant les redevances et est assujéti à la contribution économique territoriale au titre de l'exploitation du fonds de commerce, sous réserve des éventuelles exonérations dont il peut bénéficier.

Responsabilité du propriétaire du fonds

Le propriétaire d'un fonds de commerce mis en location-gérance est **solidairement responsable** avec le gérant libre des dettes contractées par celui-ci à l'occasion de l'exploitation du fonds et cela jusqu'à l'expiration d'un délai de six mois à compter de la publication du contrat de gérance libre.

Le propriétaire d'un fonds de commerce est solidairement responsable, avec l'exploitant du fonds, des impôts directs établis à raison de l'exploitation de ce fonds.

La fin du contrat de location-gérance

A la fin du contrat, le bailleur **reprend son fonds mis** en location-gérance soit pour l'exploiter lui-même, soit pour le donner à nouveau en location-gérance, soit le céder au précédent locataire-gérant (cas le plus fréquent).

Le locataire, à défaut de clauses contraires, n'est propriétaire de rien à la fin du contrat, n'a pas droit à une compensation financière et au renouvellement automatique du contrat.