 Aussi appelée gérance libre, la location-gérance vous permet, en tant que dirigeant, de confier votre entreprise à un gérant, qui l'exploite "à ses risques et périls". Un bon moyen de préparer la transmission.

PAR CÉLINE KELLER

Fiche pratique

La location-gérance, pour transmettre en douceur

La location-gérance, ou gérance libre, permet au repreneur de tester la viabilité de l'affaire convoitée, tout en assurant un revenu au cédant : le loyer de la location, appelé redevance. Elle offre aussi la possibilité au propriétaire de l'activité de confier l'exploitation pendant une certaine période, en cas de maladie par exemple. Mais attention, la location-gérance comprend aussi des risques importants qu'il faut prendre en compte.

1- Conditions de départ

Si vous êtes à la tête de votre entreprise depuis plus de deux ans, vous avez la possibilité de la confier en location-gérance à un artisan, immatriculé au registre des métiers. Si vous n'êtes pas propriétaire des murs, vous devez vérifier que ce type de disposition est permis par votre contrat de bail. Par ailleurs, en tant que loueur n'exerçant plus votre activité, vous perdez votre qualité d'artisan et vous serez par conséquent radié du registre.

2- Mode d'emploi

Avant de signer le contrat avec le locataire-gérant, vous devez définir plusieurs éléments. La durée du contrat, tout d'abord : il n'y a pas de règle en la matière, mais elle est souvent comprise entre 3 et 5 ans, selon Hubert Chancerelle, avocat membre du réseau France Défi. En l'absence de mention de renouvellement dans le contrat, le locataire n'a pas de droit automatique à la reconduction. Deuxième point : le montant de la redevance. Il peut être fixé selon la valeur de votre entreprise, à environ 10 % de cette estimation selon l'avocat, ou proportionnel au chiffre d'affaires (le pourcentage est alors très variable, à déterminer selon les cas). « *Quel que soit le mode choisi, le locataire-gérant doit être en mesure de payer la redevance sans que cela ne porte atteinte à la survie de l'activité* », souligne Éric Cempura, juriste en droit des affaires à la chambre de commerce et d'industrie de Paris (CCIP). Notez que la redevance est imposable au même titre qu'un bénéfice commercial et qu'elle est soumise à la TVA (sauf pour les micro-entreprises). >>>



En début de contrat, le locataire doit également verser un dépôt de garantie (qui sera restitué) équivalent à 2 ou 3 mois de loyer, selon l'accord entre les parties. Il revient au locataire de maintenir l'activité en état, et donc, par exemple, de réparer ou de remplacer le matériel hors d'usage. Afin d'éviter tout conflit, il est conseillé d'établir un état des lieux détaillant les biens concernés à la conclusion du contrat. Enfin, la location-gérance doit être notifiée dans le journal d'annonces légales dans les 15 jours suivant la signature du contrat.

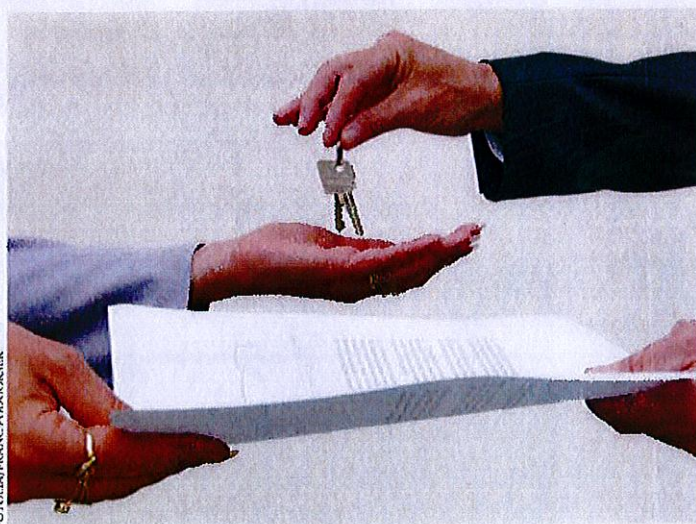
3- Les avantages pour le loueur

« Si le propriétaire de l'activité souhaite trouver un repreneur, la location-gérance offre des avantages », estime Hubert Chancerelle. En effet, cette forme de contrat permet de tester les aptitudes d'un candidat à l'achat, tout en ayant la garantie que votre entreprise ne sera pas modifiée, que ce soit au niveau du personnel, du matériel d'exploitation ou encore du nom commercial. Si l'exploitation fonctionne, le locataire-gérant sera motivé pour reprendre votre entreprise. Ce succès peut constituer un argument de taille face aux établissements financiers pour le rachat. En effet, ils sont plus enclins à accorder un prêt si le candidat acheteur a fait ses preuves en tant que gérant.

Dans le cas où vous comptez reprendre l'exploitation de votre entreprise après la location-gérance, sachez que le locataire n'a aucun droit sur les éventuelles améliorations apportées, comme une diversification de l'activité, par exemple, qui occasionneraient une plus-value.

4- Les inconvénients et risques

Si la location-gérance comprend des avantages, elle n'est pas exempte d'obligations. En premier lieu, si vous n'êtes pas propriétaire des murs, vous devez payer directement votre bailleur. Vous êtes également responsable, solidairement avec le locataire, des impôts directs liés à l'exploitation du fonds (impôt sur le revenu, sur les plus-values, taxe professionnelle), pendant toute la durée du contrat. Pendant les six premiers mois de l'exercice, vous pouvez aussi répondre des dettes contractées par le gérant (auprès des fournisseurs et prestataires, et en ce qui concerne les impôts indirects). Il est donc primordial de s'assurer de l'honnêteté du gérant avant de signer, car les créanciers pourront se tourner vers vous pour acquitter leurs créances, en cas de non-réaction du locataire, ou de dépôt de bilan. Hubert Chancerelle conseille également de se renseigner sur le parcours du candidat. S'il a, par exemple, déjà été à la tête d'une affaire, vérifiez ses aptitudes en gestion. Car il y a un danger que l'entreprise se déprécie au cours de son exercice. N'oubliez pas non plus de requérir des informations pendant cette période, en réclamant les comptes annuels d'exploitation, par exemple. « L'idéal est de prendre la température tous les six mois, car la chute de l'activité peut aller très vite », explique-t-il. Si la situation n'est pas satisfaisante, vous pouvez mettre un terme au contrat à l'amiable.



FOTOLIA/FRANC PODKORSEK

5- En cas de cession

La location-gérance se solde le plus souvent par la cession de l'entreprise au profit du locataire. Si cette issue est connue dès le début de la collaboration, le contrat signé est accompagné d'une "promesse unilatérale de vente". Le bailleur y promet au locataire-gérant de lui vendre la société à la fin du contrat, mais il conserve la possibilité de lever l'option, c'est-à-dire de changer d'avis. À noter que le versement des redevances ne peut être déduit du prix de vente. Il doit s'agir de deux contrats distincts, sinon il s'agit de gérance-vente, formellement interdite.

En ce qui concerne l'imposition, la cession à un locataire-gérant ne présente plus les mêmes avantages depuis la loi de finances rectificative pour 2005. Il y a deux régimes distincts, selon le départ en retraite ou non du loueur. Dans tous les cas, l'activité doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans au moment de la mise en location-gérance et la cession doit intervenir au profit du locataire. Si le propriétaire vendeur reste en activité, il bénéficie d'une exonération d'impôt de plus-value et de prélèvements sociaux, à condition que la cession soit inférieure à 300 000 euros. Entre 300 000 et 500 000 euros, l'exonération est dégressive. Au-delà, il doit payer les 12,1 % correspondant 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 doit s'acquitter des prélèvements sociaux. ■

À LIRE

Éditions Delmas, chambre de commerce et d'industrie de Paris, octobre 2007, 298 pages, 15 €.

