

La lettre des Fusions et Acquisitions

Juin 2009

Volume 1, Number 5

Sommaire

- Une première étape vers la reprise
- Intérêt pour le repreneur
- Les risques pour le repreneur

Autres modalités de cession :

L'achat de titres
La location de titres
L'achat d'actif
L'augmentation de capital
L'émission d'obligations convertibles
Les bons de souscription

Rubriques

Présentation du Cabinet Actoria
Accès aux offres de cession
Prestations repreneurs

Comment reprendre une entreprise en France : La location-gérance

La location-gérance est un système permettant au propriétaire d'un fond de commerce de louer celui-ci à un locataire-gérant. En tant que locataire-gérant, ce procédé vous transfère la totalité de la gestion du fond de commerce. Combinée avec une option d'achat, et non une promesse de vente, cela peut constituer un premier pas vers la reprise d'une entreprise.

Une première étape vers la reprise

C'est un contrat qui permet au propriétaire d'un fonds de commerce, artisanal ou industriel de **céder à une personne, le locataire-gérant, le droit d'exploiter librement ce fonds** à ses risques et périls moyennant le paiement d'une redevance.

Les conditions pour le locataire-gérant :

Les conditions à remplir pour le locataires-gérant sont assez restreintes :

- Avoir la capacité d'exercer le commerce (selon les modalités juridiques propres à chaque pays)
- S'immatriculer au registre du commerce et des sociétés.
- S'engager à exploiter le fonds selon sa destination, c'est-à-dire sans changer l'activité.

Les caractéristiques du contrat :

Dans les 15 jours suivant la date de signature du contrat de location-gérance un avis doit être publié dans un journal d'annonces légales.

La durée du contrat peut être déterminée ou indéterminée. Le plus souvent elle est d'un an reconductible tacitement.

Le montant des redevances est fixé librement par les parties. Il peut être fixe ou proportionnel au chiffre d'affaires ou bénéfice. De même, son versement peut être mensuel ou trimestriel au gré des parties.

A la fin du contrat, le locataire-gérant n'a pas droit au renouvellement automatique du contrat (il n'a pas de propriété commerciale). Le bailleur peut donc reprendre son fonds sans avoir à verser une indemnité.

Jusqu'à la publication du contrat de location-gérance et pendant un délai de 6 mois à compter de cette date, **le bailleur est solidairement responsable avec le locataire-gérant des dettes contractées par celui-ci** à l'occasion de l'exploitation du fonds.

Le bailleur peut être mis en cause par l'administration fiscale, pour le paiement des impôts directs du locataire liés à l'exploitation du fonds de commerce.

Les contrats de travail attachés au fonds le suivent.

Intérêt pour le repreneur

Cette formule permet au locataire-gérant d'être "**à son compte**" **sans avoir à acquérir immédiatement les éléments parfois onéreux d'un fonds** (droit au bail, brevet, matériels, licences, etc.). Elle lui permet également d'apprécier la viabilité de l'entreprise qu'il envisage de reprendre.

Cependant, cette situation n'est pas exempte de risques. En effet, le locataire-gérant peut travailler contre son intérêt en renforçant par sa compétence la valeur d'un fonds qu'il devra ensuite acquérir. Chaque situation doit donc faire l'objet d'une analyse approfondie.

Précision : la location-gérance est généralement provisoire. Le sort du fonds en fin de bail doit être une préoccupation des parties : reprise du fonds par le bailleur, cession ou donation au locataire-gérant, fusion ou absorption entre société loueuse/société locataire. Peuvent faire l'objet d'un tel contrat les actions de sociétés non cotées sur un marché réglementé (SA, SAS, SCA) et les parts sociales / actions de SARL relevant de l'impôt sur les sociétés.

Les risques pour le repreneur

Le locataire n'est propriétaire de rien en fin de contrat. Même s'il a fait prospérer le fonds, il n'a droit à aucune indemnité.

De plus, l'administration fiscale considère qu'il y a cession déguisée, lorsque le contrat de location-gérance est assorti d'une promesse de vente et que le montant de la redevance est imputé sur le prix de vente.

Il faut donc veiller à établir des clauses bien rédigées qui peuvent permettre d'éviter les difficultés éventuelles liées à ces situations.

Contactez-nous

<http://www.actoria.fr>

info@actoria.fr

Actoria Group®

Brussels - London - Paris
Fribourg - Madrid

Reproduction et copie interdite
sans accord d'Actoria