**Fiche outil n°8 – Modes de transmission**

**Sommaire :**

1. Vendre ses murs commerciaux
2. vendre son fonds de commerce
3. La location gérance
4. Louer un local commercial
5. LE CREDIT VENDEUR
6. **VENDRE SES MURS COMMERCIAUX**

A la fin de son activité, un exploitant propriétaire des murs commerciaux à trois possibilités : soit il vend le fonds de commerce seul, soit il vend le pas de porte, soit il vend les murs libres.

Toutefois il est difficile de s’improviser expert en vente des murs commerciaux sans un long savoir-faire. Les risques d’erreurs apparaissent fort nombreux et l’optimisation doit être sécurisée.

Voici quelques réflexions qui peuvent aider un vendeur de murs commerciaux :

1. **Estimer la valeur des murs commerciaux**

La valeur vénale des murs commerciaux à céder sera fortement impactée à la fois par son occupation : le local est-il libre ou occupé ?

**Une** **enseigne connue**, un exploitant avec une bonne cotation bancaire, seront quelques-uns des critères qui permettront de mieux vendre les murs de ce local.

**La durée du bail** sera aussi un des éléments clef à regarder. En effet, plus cette durée est longue, plus la visibilité pour l’acquéreur sera bonne. Un 10 ans ferme par exemple sera très recherché si le locataire est de bonne facture, maintenant nous sommes plus couramment sur des durées triennales.

Un local avec des critères excellents pourra se vendre plus de 16 années du loyer annuel hors taxe. Plus le local à des caractéristiques négatives, plus le taux de risque est important, à l’inverse plus la rentabilité pourra être forte.

**Les caractéristiques techniques** du local commercial influent, bien entendu aussi sur le prix de vente. A regarder si le local s’exploite facilement, si les vitrines sont importantes, si les livraisons sont faciles, si les portes s’ouvrent automatiquement, …

**L’année de construction** est à vérifier, ainsi que le respect des conformités (accessibilités, haute qualité environnementale,). Le local est-il câblé à la fibre optique ? …

Petit conseil : pour estimer les murs commerciaux visés, il est judicieux de se faire accompagner par un professionnel : expert immobilier, architecte, maitre d’œuvre… Vous augmentez vos chances d’acquérir à meilleur prix.

1. **L’emplacement des murs commerciaux**

Une enseigne de fast-food fort connue communique toujours sur les 3 critères recherchés : l’EMPLACEMENT, l’EMPLACEMENT et l’EMPLACEMENT.

Le client doit pouvoir voir très facilement le magasin, **y accéder rapidement**, se garer sans stress et entrer naturellement dans l’espace de vente.

Un emplacement en angle est plus recherché qu’un emplacement masqué entre 2 autres magasins….

**L’environnement sera scruté** : arrêt de transports en commun, écoles ou universités, habitat dense, pouvoir d’achat, hôpitaux, centre de loisirs, cinémas, …

1. **Louer les murs commerciaux avant de les vendre**

Louer les murs commerciaux **augmente la valeur du local**. D’autant plus si le locataire possède une cotation bancaire de premier ordre et si le bail dure une période la plus longue possible.

Le futur investisseur du local souhaitera**minimiser les risques** (sauf exception dans le cas de monteurs d’opérations). Il achètera à la fois une rentabilité et un placement de bon père de famille.

La rentabilité se négocie lors de la vente des murs, il s’agit d’un point primordial. Idéalement cette rentabilité, doit être regardée acte en mains (frais de notaire et d’agence compris).

1. **VENDRE Son fonds de commerce**

La vente d’un commerce est une transaction qui diffère des autres. En effet, cette opération s’accompagne généralement de la cession du fonds de commerce. **Cette vente est encadrée par des règles strictes destinées à protéger l’acquéreur et les éventuels créanciers du cédant.** Il s’agit ainsi d’une opération pouvant être complexe, et requérant parfois l’assistance de professionnels qualifiés. Pour mieux appréhender cette opération, il est nécessaire de distinguer les éléments à inclure et à exclure lors de la vente d’un fonds de commerce, mais aussi de savoir ce qu’une telle opération implique.

La cession d’un commerce signifie, mais pas toujours, la vente du fonds de commerce. Cette opération implique la cession de tout le fonds, mais pas d’un unique élément. **Le fonds de commerce englobe tous les éléments nécessaires pour l’exploitation d’une activité commerciale ou industrielle.** L’objectif de la cession du fonds de commerce repose sur le transfert de clientèle.

**Différents éléments sont à inclure lors de cette opération :**

1. Les éléments corporels : mobilier, marchandises neuves, stock, matériel et équipements, etc.
2. Les éléments incorporels : nom commercial, clientèle, droit au bail, contrats de travail, d’assurance et d’édition, brevets, logiciels, marques, autorisations administratives comme les licences pour les restaurants et les débits de boissons, etc.

Il faut préciser que l’opposition à une cession isolée du droit au bail peut être prévue par le bail commercial. Cependant, il est impossible d’empêcher le locataire de vendre le droit au bail.

**Cession d’un fonds de commerce : les éléments exclus**

1. Divers éléments sont normalement exclus lors de la vente d’un fonds de commerce, sauf si le cédant et l’acquéreur décident d’inclure certains d’entre eux. Il s’agit notamment de :
2. Dettes et créances (exception en cas de non-respect de certaines obligations par l’acheteur ou dans le cadre de la solidarité fiscale) ;
3. Documents comptables (ils doivent cependant rester à la disposition de l’acquéreur pendant 3 ans) ;
4. Contrats en cours avec certains fournisseurs ou distributeurs (hors contrats obligatoirement transmissibles) ;
5. Immeubles, « murs » et droit de terrasse pour les restaurants et cafés.

**Vente de fonds de commerce : quels sont les impératifs à respecter ?**

La cession d’un fonds de commerce implique certaines obligations qui doivent être respectées.

1. **Vérification de la capacité, du pouvoir et du consentement des parties**

La vente d’un fonds de commerce implique que les parties intervenantes disposent de la capacité juridique et du pouvoir pour réaliser l’opération. Dans le cas d’une personne sous tutelle ou sous curatelle, l’obtention de l’autorisation du conseil de famille ou du juge des tutelles est nécessaire. Si la vente se déroule entre époux mariés sous le régime de la communauté, chacun ne peut agir seul pour vendre le fonds de commerce affecté à la communauté. En ce qui concerne l’acquéreur devenant commerçant dès qu’il exploite un fonds de commerce, il doit avoir la capacité d’exercer une profession commerciale. Le consentement des deux parties sur le fonds et le prix est aussi indispensable.

1. **Information des salariés**

Dans le cas d’une entreprise employant moins de 250 salariés, ces derniers doivent être informés de la cession du fonds de commerce. Ils doivent être notifiés au moins 2 mois avant la conclusion du contrat de vente. L’information doit se faire à travers un moyen permettant de prouver que les salariés ont pris connaissance de l’opération : une réunion collective avec signature d’un registre de présence, un acte d’huissier, lettre recommandée avec accusé de réception, etc. Les salariés peuvent ensuite proposer d’acquérir le fonds de commerce.

1. **Liste des éléments du fonds de commerce inclus dans la vente**

Outre la clientèle, sans laquelle la qualification de fonds de commerce s’avère impossible, les éléments inclus dans la vente doivent être listés par les parties. La Cour de cassation précise que tous les éléments indispensables à l’existence d’une clientèle doivent être intégrés dans la cession.

1. **Information de la mairie**

La déclaration préalable de la vente à la mairie figure parmi les obligations du cédant. En effet, dans le cas où le fonds de commerce cédé est localisé dans le périmètre de sauvegarde des commerces et de l’artisanat de proximité, la commune peut faire valoir son droit de préemption. Le maire dispose ainsi d’un délai de 2 mois pour exercer ce droit au nom de la commune.

1. **Établissement du compromis de vente ou promesse de vente**

L’acte de cession du fonds de commerce doit être précédé d’une promesse de vente. L’on parle de compromis de vente ou de promesse synallagmatique de vente lorsque les deux parties s’engagent à céder le bien pour le vendre et à l’acquérir pour l’acheteur.

1. **Établissement de l’acte de vente**

L’acte de vente doit prévoir différentes informations concernant le fonds de commerce dont certaines sont d’ordre public et citées à l’article L.141-1 du Code de commerce, notamment :

* Le prix de vente ;
* L’état des privilèges et nantissements ;
* Le nom du précédent vendeur ainsi que la date, la nature de l’acte d’acquisition ainsi que le prix ;
* Les éléments du bail ;
* Le chiffre d’affaires ;

L’acte de vente doit être établi par écrit afin de protéger les parties, mais aussi les créanciers du cédant. Il s’agit d’une preuve intangible de la vente du fonds de commerce. L’acte de cession peut être fait sous seing privé ou être rédigé par un notaire.

**D’autres obligations incombent aussi bien à l’acheteur qu’au vendeur après la vente d’un fonds de commerce, notamment :**

* Enregistrement de la cession : le cessionnaire doit effectuer cette opération auprès des services des impôts du lieu où se situe le fonds de commerce.
* Publication de la vente et l’opposition des créanciers : la publication doit être effectuée au BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales) dans un délai de 30 jours à compter de la signature de l’acte de cession. Les créanciers disposent d’un délai d’opposabilité de 10 jours.
* Déclaration au fisc de la vente du fonds de commerce dans un délai de 60 jours à compter de la publication au BODACC.

# LA LOCATION-Gérance

**La location gérance est un contrat par lequel une entreprise propriétaire d’un fonds de commerce confie à une autre la gestion de son fonds en contrepartie d’une redevance.**

Fonctionnement de la location-gérance

**La location-gérance** consiste donc pour le propriétaire d’un fonds de commerce, appelé loueur ou bailleur, à accorder à une personne, appelée le locataire-gérant, le droit d’exploiter librement le fonds de commerce sans lui attribuer sa propriété.

La location-gérance est souvent utilisée en amont d’un rachat d’entreprise, ce qui permet au locataire-gérant de tester l’activité avant de passer à l’acquisition du fonds.

Ce procédé doit être distingué de la sous-location, qui ne porte quant à elle que sur la jouissance du local commercial. La location-gérance porte sur l’ensemble des éléments composant le fonds, la jouissance du local n’en constitue qu’un élément accessoire et nécessaire.

## Conditions requises pour la mise en location-gérance

Plusieurs conditions sont nécessaires pour que la **mise en location-gérance** soit possible :

* la location doit porter sur un fonds de commerce,
* le locataire-gérant doit exploiter le fonds à ses risques et périls, c’est-à-dire qu’il est responsable des dettes contractées dans le cadre de l’exploitation du fonds (sauf durant les 6 premiers mois où le loueur est solidairement responsable avec lui) ;
* il doit s’agir d’une location accordée en contrepartie du versement d’un loyer appelé redevance,
* au cas où le propriétaire a conclu un bail commercial contenant une clause d’exploitation personnelle du fonds, il faut obtenir l’accord du propriétaire des murs,
* le locataire-gérant doit être immatriculé au RCS au plus tard 15 jours après le début de son activité professionnelle.

Le propriétaire n’est plus obligé d’avoir exploité son fonds de commerce pendant au moins deux dans. 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.

Location-gérance : avantages et inconvénients

L’utilisation de la location-gérance permet au propriétaire d’un fonds de commerce d’arrêter son activité et de le faire exploiter par une tierce personne tout en restant propriétaire. En contrepartie, le propriétaire subit les conséquences de l’éventuelle mauvaise gestion du fonds par le locataire-gérant.

Il convient donc de prendre le plus de précautions possibles dans le cadre de la mise en place d’une location-gérance.

**Résumons les avantages et inconvénients de la location-gérance :**

Avantages pour le loueur : reste propriétaire du fonds de commerce et perçoit une redevance sans exercer d’activité.

Inconvénients pour le loueur : subit les conséquences de la mauvaise gestion par le locataire et ne peut pas s’immiscer dans la gestion même si elle est mauvaise.

Avantages pour le locataire : permet de tester un fonds de commerce avant de l’acquérir ou d’exploiter un fonds sans l’acheter.

Inconvénients pour le locataire : redevances à payer au propriétaire, exploite le fonds sans en être propriétaire et ne profite donc pas de la plus-value éventuelle qu’il apporte au fonds grâce à son travail. De plus, il n’a pas droit au renouvellement automatique du contrat et engage sa responsabilité sur les dettes contractées durant son exploitation.

## Le contrat de location-gérance

Le **contrat de location-gérance** doit contenir :

* Les informations sur les parties au contrat ;
* La durée de la location : il est possible de fixer une durée déterminée ou ou durée indéterminée ;
* Le montant et les modalités de règlement de la redevance. Les redevances peut être constituées de montants fixes ou de montants proportionnels au chiffre d’affaires, aux bénéfices… ;
* Les obligations de chacune des parties ;
* Les conditions de résiliation du contrat, qui résultat d’un commun d’accord en cas de durée déterminée ou de la volonté d’une des parties en cas de durée indéterminée.

Le contrat de location-gérance doit être publié au journal des annonces légales dans les 15 jours suivant sa signature.

Par ailleurs, le contrat peut être assorti d’une promesse unilatérale de vente que le locataire-gérant peut lever à l’issue de la période de location.

## La fin de la location gérance

Le contrat de location-gérance prend fin :

* à l’issue du contrat à durée déterminée lorsqu’il n’est pas reconduit,
* suite à la résiliation du contrat à durée indéterminée par l’une des parties,
* lorsque le locataire-gérant ne respecte pas ses obligations,
* ou compte tenu de certaines circonstances, comme le décès du locataire-gérant par exemple.

À la fin du contrat de location-gérance, le loueur récupère le droit d’exploiter le fonds de commerce et le locataire ne peut prétendre à aucune indemnisation

# LOUER UN LOCAL COMMERCIAL

Louer un local commercial est une procédure plutôt complexe exigeant l’élaboration de ce qu’on appelle un **bail commercial**. Il s’agit d’un contrat établi**entre le locataire et le propriétaire du local**. Ce document signé légalement par les deux acteurs valide les conditions concernant la location. Bien entendu, le preneur et le bailleur doivent trouver une entente mutuelle sur les termes du bail commercial avant la signature finale du contrat.

Ce contrat bail doit **mettre en valeur les intérêts des deux parties**, il est alors très important de l’examiner attentivement. Le bail commercial étant un document technique et très complexe à lire. il est recommandé de se faire accompagner par un professionnel éviter les mauvaises surprises.

## Le bail commercial : définition pratique

Un bail commercial est un **engagement conclu entre le bailleur et le locataire d’un local commercial**.

Le bailleur peut-être :

* un particulier
* une société
* une association
* une profession libérale de type commerçant ou artisan.

Le bail commercial permet au propriétaire d’un local de l’**assigner à une activité artisanale ou commerciale**. De ce fait, il peut facilement le louer à ce titre comme lieu de vente, bureau, local ou entrepôt. La signature de ce contrat ne doit affecter en aucun cas l’intérêt des deux acteurs.

## Louer un local commercial ce qu’il faut savoir

Il est préférable de se renseigner avant de **louer un local commercial**. [L’immobilier d’entreprise](https://www.mediafinances.net/immobilier/)est un sujet assez complexe et très encadré par la loi.

### **Les paramètres du bail commercial**

Il existe plusieurs paramètres qui définissent le bail commercial. Voici les principales clauses énumérées ci-après :

* De 9 ans minimum : le bail commercial est un**contrat de location d’au moins 9 ans**. Cette durée peut sembler longue, mais c’est une garantie qui permettra au professionnel d’avoir suffisamment de temps pour rentabiliser son activité et développer son[fonds de commerce](https://www.mediafinances.net/droit/vente-fond-de-commerce/).
* Le locataire est prioritaire en cas de non-renouvellement : si (une fois le bail terminé) le bailleur refuse le renouvellement du contrat, le locataire est en droit de demander une **indemnité d’éviction**, figurant dans la disposition « propriété commerciale ».
* Obligations du bailleur vis à vis des loyers : le montant de la location est fixé entre les deux parties avant la signature du contrat. Le bailleur n’est **pas obligé d’indiquer la somme du loyer précédent**.
* Loyer à revoir tous les trois ans : le montant du loyer peut être **révisé tous les trois ans** en fonction de plusieurs paramètres prévu dans le document.
* Pas de porte : A la signature du bail commercial : le bailleur peut demander une somme supplémentaire appelée « **pas de porte** ». Le pas de porte est une garantie qui fait écho à la durée assez longue (9 ans) d’un bail commercial. Cette somme demandée permet une garantie supplémentaire au propriétaire. Les deux formes principales du pas de porte sont :**– > Supplément sur le loyer** : cela pour éviter d’être victime d’un « manque à gagner » en cas de hausse des valeurs locatives durant les neuf prochaines années. (le bail commercial étant soumis à une hausse modérée)  
  **– > en indemnité** : cela pour compenser les avantages offerts à le lieux ou la dépréciation du bien au fil des années (et en fonction de l’activité du locataire)
* Pour une activité professionnelle et aux normes : le local prévu dans le bail commercial doit être mis en location pour des **activités professionnelles** seulement. Le [local commercial à louer](https://www.bureauxlocaux.com/immobilier-d-entreprise/annonces/location-commerces) en question doit être mis aux normes avant la signature du contrat en fonction de l’activité prévue. Si un local de centre d’affaire trouve preneur pour y monter une boulangerie. Il y aura forcément quelques travaux à prévoir.

Vous avez un projet de bail commercial ?

### **La différence entre un bail commercial et un bail professionnel**

Il ne faut pas confondre bail professionnel et bail commercial. Ces deux formes de contrat n’ont pas la même vocation, ni le même usage. Voici ce qui les différencie.

Le bail professionnel est destiné spécialement aux professions libérales. Ce contrat concerne les locaux mis en location pour l’**activité professionnelle libérale**. Le bail professionnel a pour durée de location **6 ans minimum**.

Ce contrat peut être rompu par le locataire, à condition d’apporter des justificatifs de son départ au bailleur par courrier avec accusé de réception. Le locataire doit également **respecter un préavis de 6 mois avant de rompre le contrat**.

## Les clauses à vérifier avant de louer un local commercial

Avant de **signer votre projet de bail commercial**, il est important de connaître les différentes conditions exigées dans son contenu. En premier lieu, vous devez **vérifier le type de contrat que vous comptez conclure et la durée de location**. Normalement, vous aurez 9 ans de contrat de location et le loyer peut être révisé par le bailleur tous les 3 ans. Sachez également que **le montant du loyer est négociable**. Enfin, vérifiez que la charge dure par le locataire est bel et bien dans le contrat à conclure.

# LE CREDIT VENDEUR

**Le crédit vendeur est un prêt accordé directement entre le vendeur et l’acheteur d’un bien**. Il permet à ce dernier de contourner le circuit bancaire classique. Le crédit vendeur est le plus souvent pratiqué entre particuliers, dans le cadre des ventes immobilières ou entre professionnels, dans le cadre des reprises d’entreprises ou des achats de fonds de commerce.

## Pourquoi pratiquer un crédit vendeur ?

Le crédit vendeur permet à l’acheteur de contourner les circuits bancaires classiques. Pour le vendeur, il permet de justifier un prix de vente plus élevé, car c’est sur lui que repose le risque.

## Le crédit vendeur pour un fonds de commerce

Le crédit vendeur peut concerner la cession d’un fonds de commerce entre professionnels. On parlera de « crédit vendeur entreprise ».  Effectivement, même si le prix de l’entreprise ou du fonds à reprendre entre dans l’enveloppe du repreneur, ce dernier devra injecter un budget supplémentaire pour le développement de l’entreprise, pour la trésorerie, etc., sans parler des aléas au démarrage à anticiper dans un coussin financier supplémentaire.

Lorsque les besoins à la reprise ou à l’achat d’un fonds de commerce dépassent les conditions de faisabilité bancaire, **certains acheteurs négocient un crédit vendeur avec le cédant**, en général sur une partie des besoins, puis financent le solde au comptant ou se tournent vers les banques. Le montant sollicité aux organismes de crédit étant moins élevé, ils entrent alors dans les conditions d’octroi d’un crédit classique.

### **Les modalités du crédit vendeur**

Un acte authentique doit être rédigé devant notaire, **mentionnant expressément la durée, le montant du prêt, du taux d’intérêt et des frais annexes**. En général, si une somme est à apporter au comptant, elle est versée par l’acheteur lors de la rédaction de l’acte et le crédit vendeur court à partir de ce moment.

Le taux d’intérêt est librement fixé par les parties. Il peut être à taux 0. En effet, l’acheteur pourra proposer un taux 0 en contrepartie d’un prix de vente non négociable à la baisse, par exemple. Cette formule est souvent pratiquée.

Le crédit vendeur est en général égal à 30 à 50 % du montant total des besoins. Le solde sera financé par les banques ou par apport personnel.  
Le crédit vendeur est en général un prêt à court terme. Il s’étale en moyenne sur 3 ans.  
  
Il sera indispensable de souscrire une assurance invalidité décès au profit du vendeur. De même, le notaire rédacteur de l’acte authentique prendra une garantie sur le bien vendu (appelée « privilège du prêteur de deniers ») au profit du vendeur, afin d’assurer le montant global de la créance.

## Le crédit vendeur particulier

De même, un crédit vendeur peut être octroyé entre particuliers, pour tout type de besoins.

### **Le crédit vendeur immobilier**

Le crédit vendeur immobilier est le crédit vendeur le plus fréquemment pratiqué entre particuliers, pour les mêmes raisons que le crédit vendeur entreprise, à savoir pour l’acheteur, contourner le système bancaire et pour le vendeur, négocier un prix plus juste ou à la hausse. Il n’est pas rare de voir l’acheteur payer comptant une partie de la valeur du bien et négocier un crédit vendeur pour le solde.

### **Taux crédit vendeur particulier**

Les modalités du crédit vendeur particulier sont les mêmes que dans le cas d’un crédit vendeur entreprise. Le taux du crédit vendeur particulier, sa durée, son montant… Sont fixés librement entre les parties qui passeront devant notaire pour rédiger un acte authentique.

## Les conditions de la réussite du crédit vendeur

La confiance entre les signataires du contrat est gage de réussite du crédit vendeur. Dans le cas de la cession d’une entreprise ou d’un fonds de commerce, le repreneur pourra justifier de compétences dans le cœur de métier du cédant et proposer à celui-ci de devenir mentor pour assurer une bonne reprise de l’entreprise.