

## **ACHETER, VENDRE OU CRÉER UN FONDS DE COMMERCE**

### ***1/ Je m'intéresse au métier de commerçant. J'ai entendu parler de fonds de commerce. De quoi s'agit-il ?***

Vous voulez vendre, acheter ou créer un commerce. Il y a de nombreuses règles juridiques et fiscales à respecter. La notion de fonds de commerce répond à une définition juridique très précise. Le fonds de commerce est un ensemble de plusieurs éléments souvent inséparables et qui en font la valeur. Le plus souvent un fonds de commerce comprend : le nom commercial, l'enseigne, la clientèle, le droit au bail, le matériel, etc.

### ***2/ Quelles sont les conséquences juridiques si une entreprise est un fonds de commerce ?***

Si votre entreprise répond à la définition juridique du fonds de commerce des règles juridiques et fiscales impératives vont s'appliquer lors de la vente (ou de l'achat). Ces règles sont destinées à protéger à la fois le vendeur, les créanciers du vendeur (fournisseurs, personnel, organismes de sécurité sociale, trésor public, etc.) et également l'acquéreur. Au moment de signer un compromis (ou une promesse de vente) il ne faut pas oublier de faire figurer dans le document certaines mentions dont l'absence pourrait entraîner un procès ou même la nullité du contrat.

### ***3/ Pouvez-vous donner des exemples de mentions obligatoires ?***

Par exemple les chiffres d'affaires et les bénéfices commerciaux réalisés par le vendeur au cours des trois dernières années. Procurez vous les coordonnées comptables de l'affaire (expert-comptable, documents comptables, etc.). Bien d'autres informations sont obligatoires et doivent figurer dans le contrat à défaut de quoi vous pourriez aller au devant de graves ennuis. Imaginez par exemple qu'un ou plusieurs contrats de travail avec des salariés n'aient pas été mentionnés alors que le Code du travail prévoit que le successeur continue ces contrats ! Autre exemple très important, les conditions du bail doivent être mentionnées dans le contrat.

### ***4/ Quels points principaux vérifier pour le bail par exemple ?***

Le bail est il régulier ou contient il des erreurs ou des omissions? Les locaux correspondent ils bien à ceux indiqués dans le bail ? Quel est le loyer actuel ? Quant est il payable (mensuellement, trimestriellement, d'avance ou à terme échu, etc.. Est il soumis à la TVA ou non ? Quand doit il être révisé ? Devez vous verser un dépôt de garantie ? Avez vous bien vérifié que les clauses du bail vous permettent d'exercer toutes les activités que vous avez en projet ? Avez vous bien vérifié que le bail vous sera renouvelé par le propriétaire à la fin de la

période en cours ? Avez vous des informations sur les dispositions d'urbanisme applicables aux locaux d'exploitation ? Des projets d'aménagement urbain peuvent complètement changer la commercialité des lieux, dans un sens ou dans l'autre.

***5/ Et quoi d'autre de très important ?***

Autre exemple extrêmement important : savez vous que vous êtes solidairement responsable de votre vendeur pendant plusieurs mois après la cession pour le paiement de ses impôts. Des procédures spéciales sont prévues pour vous mettre à l'abri des risques liés à cette solidarité fiscale. Bien entend ces règles peuvent sembler très (trop ?) contraignantes mais ne les négligez pas, elles vous protègent. En plus de ces règles générales et en fonction de la branche professionnelle de l'entreprise des règles spécifiques peuvent s'ajouter aux précédentes. Certaines activités professionnelles nécessitent une qualification, un diplôme, une autorisation ou une vérification spéciale.

***6/ Quel conseil me donnez vous pour ne pas prendre de risques inutiles ?***

Dans ce labyrinthe juridique et fiscal il est imprudent de s'aventurer sans guide. Alors vers quel professionnel se tourner pour mener à bien votre projet ? Parmi les choix possibles le notaire est toujours le plus sûr grâce à son statut d'officier public (nommé par le ministre de la justice) et à sa formation de très haut niveau. Exerçant son activité dans le cadre d'une entreprise libérale dont il est le propriétaire il a toute compétence pour protéger les intérêts de ses clients entrepreneurs. Qui mieux qu'un chef d'entreprise peut comprendre et guider un autre chef d'entreprise ? Quant au coût de son intervention il sera, dans la plupart des cas, fixé d'un commun accord avec vous. En effet les actes des notaires relatifs aux cessions de fonds de commerce sont, pour l'essentiel, non tarifés, ce qui constitue une exception notable dans leurs activités qui d'une manière générale font l'objet d'un tarif national fixé par le ministre de la justice. Dans tous les cas évitez absolument les contrats signés en vitesse sur un coin de table et les versements d'argent directs. Prenez toujours son conseil avant de signer un document ou de verser une somme d'argent. Surtout quand il s'agit d'un commerce !