



Pause Juridique

Comment fonctionne la vente d'un fonds de commerce ?

La cession d'un commerce signifie souvent **la vente du fonds de commerce**. Cette opération complexe est soumise à **des règles strictes** essentielles pour protéger le vendeur et l'acquéreur.

Concrètement, quels sont les éléments inclus dans la cession d'un fonds de commerce ? Quelles sont les étapes clés à suivre pour mener à bien cette opération ? **Nos experts en cession de fonds de commerce répondent à vos questions.**

Qu'est-ce qui est inclus dans la vente d'un fonds de commerce ?



Il n'existe **aucune définition légale** du fonds de commerce. Cependant, le code de commerce détermine **les principales règles associées à la vente et à l'achat d'un fonds de commerce**, ce qui permet de définir son contenu et sa nature juridique.

Dans ce cadre, un fonds de commerce peut être défini comme **l'ensemble des éléments corporels et incorporels qui composent une entreprise et qui sont utilisés pour exercer une activité commerciale ou industrielle**. Ainsi, lors de la vente d'un fonds de commerce, l'acheteur acquiert non seulement les actifs matériels, mais également les droits, les obligations et la réputation associés à l'entreprise.





LES ÉLÉMENTS INCLUS DANS LA VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

Les éléments inclus dans la vente d'un fonds de commerce englobent les **actifs clés qui permettent à l'entreprise de fonctionner de manière fluide et rentable**. Cela comprend :

- **La clientèle** de l'entreprise
- **Les chalandis**, puisqu'ils représentent une source de revenus potentielle
- **Le droit au bail**, qui donne le droit d'occuper les locaux
- **Le matériel** nécessaire à l'activité industrielle ou commerciale
- **Les contrats de travail des salariés**
- **Les autorisations administratives** indispensables à l'exploitation légale de l'entreprise (comme les licences IV ou III pour les restaurants et les débits de boissons)
- **Les éléments de propriété intellectuelle**, tels que les brevets, les marques ou encore les logiciels

! Bon à savoir

L'objectif de la vente d'un fonds de commerce repose sur **le transfert de la clientèle**. Si les clients ne font pas partie des éléments vendus, c'est alors le dispositif de **cession du bail commercial** qui s'applique (le locataire d'un local commercial transmet son contrat de location à une autre personne pour y exercer une autre activité).

La vente d'un fonds de commerce nécessite donc que l'acheteur ait pour projet de mettre en place **la même activité que le vendeur**. Par exemple, un boulanger ne peut pas vendre son fonds de commerce à un coiffeur, puisque la clientèle n'est pas la même.



LES ÉLÉMENTS EXCLUS

Les immeubles, les dettes / les créances et le stock de marchandises ne sont pas inclus dans la vente d'un fonds de commerce et doivent être négociés séparément.

! Bon à savoir

Il est crucial de discuter **de manière transparente** des éléments inclus et exclus lors de la négociation de la vente d'un fonds de commerce. Cela permet d'éviter toute confusion et de s'assurer que toutes les parties sont d'accord sur **les termes de la transaction**.



Quelles sont les étapes clés pour céder un fonds de commerce ?

La cession d'un fonds de commerce est **une opération complexe** qui implique **plusieurs étapes clés**.

1. ANALYSER LA SITUATION DU VENDEUR

Pour l'acquéreur, la première étape du processus de cession d'un fonds de commerce consiste à **analyser la situation du vendeur**.



L'audit du vendeur

Cette analyse commence par **une étude de l'activité de l'entreprise du vendeur** et de **son emplacement**. Pour cela, le vendeur doit rassembler toutes les informations essentielles à la présentation de son activité. Cela inclut par exemple le **nombre d'employés**, les **bulletins de salaires**, les **contrats**, les **chiffres d'affaires et résultats** réalisés en fonction des jours et horaires dits « d'ouverture » ou encore les **raisons de la vente**. Cet audit doit fournir **une image transparente** de l'entreprise à l'acheteur potentiel.

! Bon à savoir

*Le vendeur a pour obligation de présenter **les chiffres d'affaires des six derniers mois** à partir de la date de l'acte de cession. L'acquéreur doit analyser les bilans du vendeur pour s'assurer de leur rentabilité.*

*Le vendeur doit aussi transmettre à l'acquéreur **toutes les factures** concernant l'entretien lié à **l'hygiène et la sécurité**, au **fonctionnement du matériel** et à **la consommation en eau et en électricité**.*



L'analyse du bail commercial

Une analyse détaillée **du bail commercial** est également essentielle à cette étape. Il est important de faire un check-up complet pour s'assurer que le bail est en cours d'exécution. Tous les détails liés au bail commercial, comme **sa durée** ou **les éventuelles clauses spécifiques**, doivent être pris en compte.



L'origine de propriété

L'origine de propriété de l'entreprise est également un facteur clé à prendre en compte. Il est important de connaître **si le vendeur a créé lui-même l'entreprise** ou **s'il l'a rachetée à un tiers**. Cela peut influencer les obligations et les responsabilités liées à la vente.



Le devenir du vendeur

De plus, le vendeur doit décider **du devenir de son entreprise** après la vente de son fonds de commerce : est-ce qu'il prévoit de transférer le siège social, de dissoudre sa société, de prendre sa retraite ou de poursuivre une autre activité ? Toutes ces informations doivent être soigneusement documentées car elles ont un impact sur **le compromis de vente** et influencent **les termes et les conditions de la transaction**.

! Bon à savoir

*Si le vendeur décide de poursuivre une activité, **une clause de non-concurrence** est à prévoir lors de la cession du fonds de commerce pour interdire au cédant d'exercer **la même activité** pendant un certain temps dans la zone de chalandise de l'activité cédée.*

2. ANALYSER LA SITUATION DE L'ACQUÉREUR

En tant que vendeur cette fois-ci, la première étape consiste à **analyser la situation de l'acquéreur**. Pour ce faire, plusieurs éléments doivent être pris en compte :



Le prévisionnel financier

Le vendeur d'un fonds de commerce doit étudier **le prévisionnel financier de l'acheteur**. En effet, il est important de connaître la manière dont l'acquéreur souhaite procéder à l'achat. Est-ce qu'il souhaite acquérir le fonds de commerce à titre personnel ? Ou par le biais de la constitution d'une société ? Est-ce qu'il dispose d'un apport ? Combien prévoit-il d'emprunter ?

! Bon à savoir

Il est recommandé de faire appel à un expert-comptable pour étudier le prévisionnel financier de l'acquéreur et ainsi sécuriser la viabilité de la transaction.



La capacité d'emprunt

L'autre point à analyser découle de la première étape : **la capacité d'emprunt de l'acquéreur**. Cette analyse doit se faire en étroite collaboration avec **un banquier** afin de déterminer dans quelle mesure ce dernier peut financer **l'achat du fonds de commerce** par le biais **d'un emprunt**.

! Bon à savoir

*Certaines transactions peuvent inclure un **crédit-vendeur**. Dans ce cas, le vendeur accepte de financer une partie du montant de la vente, qui sera remboursée par l'acquéreur ultérieurement avec la mise en place **d'une prise de garantie**.*



Les diplômes nécessaires

Par ailleurs, il est important de vérifier si l'acquéreur possède **les diplômes nécessaires pour exploiter le fonds de commerce en vente**. En effet, certains métiers sont soumis à des réglementations strictes qui exigent des diplômes spécifiques (boulangier, électricien, plombier...).

! À noter

*Pour les acquéreurs n'ayant pas la nationalité française, il est nécessaire d'être vigilant car tous **les permis de travail** ne permettent pas d'exploiter un fonds de commerce.*



Le régime matrimonial

Il convient aussi de prendre en compte **le régime matrimonial de l'acquéreur**. Il faut notamment se poser les questions suivantes : Est-ce que l'achat se fait avec la participation du conjoint ? Est-ce qu'il se fait en société ou à titre personnel ?

3. INFORMER LA MAIRIE

Si la mairie dispose pour certains lieux **d'un droit de préemption**, elle doit être informée de la transaction en cours. En effet, en tant qu'acteur clé dans la régulation des activités commerciales de son quartier, la mairie a la possibilité **d'acquérir le fonds de commerce** en question si elle estime que cela est dans l'intérêt de la collectivité.

Généralement, cette procédure est gérée par un conseiller juridique ou un avocat, qui veille à ce que toutes les formalités légales soient respectées.

4. ÉTABLIR LE COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente est un élément essentiel du processus de cession, car il établit **les bases de la transaction** et protège **les intérêts de toutes les parties impliquées**. Ce document juridique comprend notamment **les conditions suspensives** à respecter dans le cadre de la vente du fonds de commerce, à savoir :

- **L'accord du bailleur** pour le transfert du bail commercial
- **L'accord du prêt** si l'acquéreur a besoin d'un financement externe
- **La notice d'urbanisme** pour vérifier que l'activité est conforme aux réglementations locales
- Et éventuellement **d'autres spécificités** liées au fonds de commerce en question

Ces clauses doivent **impérativement être respectées** pour que la vente puisse aboutir. Si ces conditions ne sont pas remplies, la transaction ne peut pas aller jusqu'au bout et les parties sont libres de se retirer de l'accord. A contrario, si toutes les conditions suspensives sont satisfaites, les parties peuvent passer à **l'acte définitif**.

! Bon à savoir

*Cette étape doit faire l'objet d'une attention particulière au vu de ses implications juridiques importantes. **L'intervention de professionnels du droit** est donc vivement recommandée.*

5. ÉTABLIR L'ACTE DE VENTE DÉFINITIF

L'acte de vente définitif officialisant le transfert de propriété du fonds doit être rédigé par un professionnel du droit. Le prix est ensuite séquestré dans des caisses spécifiques pour garantir **la sécurité de l'acquéreur**.

! Bon à savoir

*À l'issue de la vente d'un fonds de commerce, le vendeur ne récupère pas immédiatement le prix de la cession. Ce prix est séquestré dans les mains d'un tiers habilité à titre provisoire. Cette période est d'un maximum de 5 mois. **Le séquestre permet de protéger l'acquéreur** des éventuelles retombées financières dues au délai d'opposition et de contestation des créanciers.*



**Votre équipe implid
est à vos côtés**

Nous sommes à votre disposition pour vous accompagner dans l'accomplissement de vos démarches. N'hésitez pas à contacter votre bureau de proximité.