

LA VENTE DU FONDS DE COMMERCE

La vente du fonds de commerce est une opération très réglementée car elle peut être dangereuse pour plusieurs personnes :

- Pour le **vendeur** : Dans l'hypothèse, de plus en plus fréquente, où celui-ci ne perçoit pas la totalité du prix de vente lors de la réalisation de la vente.
- Pour l'**acheteur** : Parce que le fonds de commerce est un bien complexe, dont il faut que l'acheteur ait une bonne connaissance, d'abord pour pouvoir en évaluer le prix. Donc il faut que l'acheteur bénéficie d'une bonne information de la part du vendeur.
- Pour les **créanciers du vendeur** : Lorsque le commerçant vend son fonds de commerce, il n'a pas honoré toutes ses dettes car ses créanciers lui ont accordé des délais de paiement. Le danger serait que la vente se fasse à très bas prix (officiel) et que les créanciers ne soient pas payés.

I – LA CONCLUSION DE LA VENTE

1/ Les conditions de la vente

Les conditions de fonds

C'est un contrat, de vente, de fonds de commerce. Vont se superposer ici trois catégories de règles :

→ Le contrat de vente de fonds de commerce est un **contrat** : il faut donc respecter les règles de validité des contrats. Ces règles de validité des contrats sont les suivantes :

- La capacité : il faut avoir la condition de commerçant. Il faut donc être majeur et il ne faut pas être incapable majeur.
- La validité du consentement : il ne doit pas y avoir de vice du consentement. Les trois vices du consentement sont l'erreur, le dol et la violence (physique ou morale).
- Un contenu certain et licite, conforme à la loi. Il faut que le bien existe, qu'il y ait de la clientèle et que l'activité du fonds soit licite.

Ces conditions de validité sont propres à tous les contrats.

→ Il faut respecter les spécificités de tous les contrats **de vente**. Cela implique qu'il y ait un **prix** (≠ don), qu'il soit **déterminé ou déterminable** (par application d'une formule). S'il n'y a pas de prix déterminé ou déterminable, n'importe quel contrat de vente peut être annulé.

→ Il faut respecter les règles spécifiques à ce bien si particulier qu'est le **fonds de commerce**.

Les conditions de forme

C'est dans ce cadre que la loi protège l'acheteur du fonds de commerce, en obligeant le vendeur à lui communiquer certaines informations sur les caractéristiques du fonds. Ces informations sont listées à l'article **L141-1** du **Code de commerce**.

COMPLÉTER LE COURS AVEC INTERNET

Ces informations sont obligatoires, et il faut que le vendeur prouve qu'il les a bien communiquées à l'acheteur. Si l'information est insuffisante, l'acheteur a le droit de demander la nullité de la vente dans l'année qui suit la date de la vente. Cette nullité n'est pas automatique ; c'est le juge qui va apprécier si le défaut d'information est tel qu'il justifie la nullité de la vente.

Le droit de préemption des communes

C'est le droit des communes d'acheter avant les acheteurs. Les communes ont le droit d'acheter un fonds de commerce à la place de l'acheteur, mais aux mêmes conditions de prix. La

commune doit avoir défini un **périmètre de sauvegarde**, c'est-à-dire une zone à l'intérieur de laquelle elle se réserve la possibilité d'exercer ce droit. Si un fonds de commerce dans le périmètre de sauvegarde, la mairie a le droit d'écarter l'acheteur et de racheter le fonds à sa place. Il faut informer la mairie de l'intention de vendre le fonds de commerce, et à partir de cette date la mairie a deux mois pour se prononcer. Si le conseil municipal n'a pas établi ce périmètre de sauvegarde, il ne peut pas exercer ce droit.

Rq : À Paris, il n'existe pas de périmètre de sauvegarde. À Nantes non plus.

Le droit d'information des salariés (cf. Loi Hamon)

Idée qu'il faut permettre aux salariés de racheter leur entreprise. Tout cela parce qu'une entreprise a été mise en liquidation alors qu'un salarié avait présenté une offre. C'est une loi qui ne sert à rien et embête tout le monde. Elle prévoit l'obligation pour le commerçant qui vend son fonds d'informer tous ses salariés, deux mois au moins avant la réalisation de la vente, pour permettre aux salariés de déposer une offre de rachat. Le non-respect de cette obligation expose le commerçant à une amende égale à 2% du prix de vente du fonds de commerce.

2/ L'enregistrement de la vente

Envoyer le contrat de vente signé à la recette des impôts, pour payer un impôt qui s'appelle le **droit d'enregistrement**. Cet impôt est proportionnel et par tranche. Il s'applique en fonction des revenus du fonds de commerce.

3 tranches s'appliquent en fonction des parties du prix :

- Pour la fraction du prix inférieure à 23 000, il n'y a pas d'impôt ;
- Pour la fraction du prix comprise entre 23 000 et 200 000 euros, on paye 3% ;
- Sur la partie du prix supérieure à 200 000 euros, on paye 5%.

Donc si un commerçant vend son fonds de commerce 300 000 euros, il va payer 0 sur la fraction du prix inférieure à 23 000 euros, il va payer 3% sur la fraction du prix entre 23 000 et 200 000 euros (soit 177 000 euros), et 5% sur la partie du prix entre 200 000 et 300 000 euros.

3/ La publicité de la vente

La publicité de la vente a pour objectif de protéger les créanciers du vendeur du fonds de commerce. Ils pourraient craindre de ne pas être payés par l'acheteur qu'ils ne connaissent pas.

Il y a deux publicités à faire :

- La première, dans un journal habilité à recevoir les annonces légales (Ex : **Les Échos**), dans les 15 jours de la vente
- Dans les 15 jours qui suivent la première de la publicité, une seconde publication au BODACC (bulletin officiel des annonces civiles et commerciales). À compter de cette seconde publication commence à courir un délai de 10 jours pendant lequel les créanciers du vendeur peuvent s'opposer au paiement du prix au vendeur.

Pendant ce délai, le prix qui est payé par l'acheteur n'est pas versé directement au vendeur, il est versé sur le compte bancaire d'un tiers, que l'on nomme le **séquestre**. Le séquestre peut être soit un notaire, soit un avocat, qui conserve donc le prix pendant au moins 10 jours. S'il n'y a pas d'opposition à la fin des 10 jours, le prix est versé au vendeur. S'il y a des oppositions, c'est le tribunal de commerce qui doit déclarer si ces oppositions sont valables ou non. Si elles sont valables, le prix ou une partie du prix de vente sera versé directement aux créanciers du vendeur.

II – LES DROITS ET OBLIGATIONS DES PARTIES

1/ Les droits et obligations de l'acheteur

L'acheteur a trois obligations :

1. Prendre possession du fonds
2. Payer les frais de la vente
3. Payer le prix d'achat du fonds de commerce

En contrepartie, il a le droit d'exploiter librement tous les éléments du fonds de commerce. Notamment, il ne doit pas être dérangé, perturbé, par d'autres personnes, et notamment par le vendeur. Lequel vendeur n'a pas le droit de recréer un commerce identique à proximité (**obligation de non-concurrence**).

2/ Les droits et obligations du vendeur

1. Le vendeur a une **obligation de délivrance** : il doit transmettre tous les éléments du fonds de commerce à l'acheteur. Cela implique qu'il présente la clientèle à l'acheteur.
2. Il doit tenir les livres comptables à la disposition de l'acheteur pendant 3 ans.
3. Il a une **obligation de garantie**, notamment la garantie du fait personnel : il ne doit pas se rétablir à proximité du fonds qu'il a vendu. C'est l'**obligation de non-concurrence**.

Droits du vendeur :

- Être payé, de recevoir le prix de vente. Dans l'économie actuelle, les banques prêtent de moins en moins d'argent aux commerçants : c'est trop risqué un fonds de commerce. La pratique qui se développe actuellement est la pratique du **crédit-vendeur** : le vendeur accepte de ne pas percevoir immédiatement l'intégralité du prix du vente. Il accepte donc de faire crédit à l'acheteur, soit pour une partie, soit pour la totalité du prix du vente. Le vendeur fait le pari que l'activité de l'acheteur lui permettra de payer le prix de vente. C'est évidemment très aléatoire. La loi a prévu une garantie spécifique pour le vendeur du fonds de commerce qui consent un crédit-vendeur. Cette garantie s'appelle le **privilège du vendeur du fonds de commerce**. Cette garantie doit faire l'objet d'une inscription au greffe du tribunal de commerce. Cette inscription doit être réalisée dans les 30 jours de la vente pour être valable.

- Le vendeur acquiert le premier droit d'être prioritaire par rapport à tous les créanciers de l'acquéreur du fonds de commerce, y compris des créanciers qui bénéficient d'un nantissement du fonds de commerce. Ce droit s'appelle le **droit de préférence**.

- Ce privilège donne au vendeur un deuxième droit : le **droit de suite**. Si l'acheteur revend à son tour le fonds de commerce et qu'il n'a pas tout payé au vendeur, le vendeur pourra se faire payer par le nouvel acquéreur du fonds de commerce.

- Si le vendeur ne peut toujours pas être payé, il lui reste une dernière solution : l'**action résolutoire**. C'est le fait de demander la nullité de la vente. Mais il y a une petite astuce : pour cette action résolutoire, il faut expressément que le vendeur s'en soit réservé le bénéfice en inscrivant son privilège. Cela signifie que lorsqu'on remet au greffe du tribunal de commerce le document, il faut inscrire sur le document que le vendeur se réserve le droit de l'action résolutoire.