



24, rue de l'Hôtel des Postes - B.P. 1760
06016 NICE CEDEX 01
04 92 17 34 34

gillettadesaintjoseph@notaires.fr

<http://gillettadesaintjoseph.notaires.fr>

Reprendre un commerce

Reprendre l'activité de la boutique de vos rêves constitue un challenge humain mais aussi un engagement juridique tant pour l'acquéreur que pour le vendeur.



© oversnap

La reprise d'un fonds de commerce ne doit pas se décider sur la seule base du chiffre d'affaires. Les engagements juridiques du vendeur sont autant de points à examiner avant d'entrer en négociation.

» Que recouvre le fonds de commerce ?

Éléments incorporels

Le fonds de commerce est composé d'éléments incorporels parmi lesquels la clien-

tèle ou achalandage est le plus important. S'y rattachent également l'enseigne, les droits de propriété industrielle comme les procédés de fabrication, les marques de fabrique et de commerce ou encore les brevets d'invention, dessins et modèles. Les éventuelles autorisations administratives ou licences donnant le droit d'exploiter le fonds ainsi que les marchés en cours en font aussi partie. Le nom commercial ou le nom de domaine du site internet n'est pas nécessairement un élément du fonds

de commerce, mais peut y être inclus si cela paraît indispensable à la poursuite de l'activité. De façon générale, il faudra inclure tous les éléments captifs de la clientèle : site internet, numéro de téléphone, etc. Enfin, le droit au bail, constitue aussi un élément incorporel. Il s'agit du droit de prendre la suite du cédant dans le bail consenti par le propriétaire des locaux où s'exploite le fonds pour la durée restant à courir. Ayant une valeur patrimoniale, il est un élément du fonds de commerce.



© stockshares

Éléments corporels

Les éléments corporels du fonds de commerce comprennent les marchandises et le matériel, outillage, c'est-à-dire les objets mobiliers servant à l'exploitation du fonds. Ces objets doivent faire l'objet d'un inventaire détaillé et estimatif rédigé sur des imprimés spéciaux fournis par l'administration. Cet exercice invite à se poser les bonnes questions : reprendre le stock en partie ou en totalité ? Les denrées sont-elles périssables ? Il faudra également veiller à vérifier que les stocks ou tout autre actif ne font pas l'objet d'un nantissement.

» Les contrats en cours

En principe, la cession d'un fonds de commerce n'entraîne pas la transmission des contrats. Ainsi, les contrats liant l'exploitant du fonds avec ses fournisseurs (marchandises, prestataires de service, énergie, téléphonie) ainsi qu'avec ses clients (concession, distribution) ne sont pas repris automatiquement. Ils doivent faire l'objet d'une nouvelle signature, puisqu'il n'y a pas d'identité des parties au contrat. Dans ce cadre, il n'est pas évident que les pratiques commerciales jusque-là pratiquées soient renouvelées (ristourne, délais de paiement). Faute d'avoir éprouvé dans le temps le repreneur, les contractants habituels du fonds n'accorderont peut-être pas les mêmes conditions. Il est conseillé au repreneur de négocier la reprise de ces contrats avant que le processus de vente ne soit achevé, et d'en faire une condition suspensive de la vente.

» La transmission des contrats de travail et d'assurance

Les contrats d'assurance dommage et les contrats de travail en cours au moment de

la cession sont automatiquement repris. Il est donc très important de réaliser une sorte d'audit social, salarié par salarié, sur la base des contrats de travail mais surtout des bulletins de paie qui tiennent compte des augmentations effectuées. Les dettes sociales à venir seront à la charge de l'acquéreur. Ainsi, s'il est prévu qu'un salarié parte bientôt à la retraite, il faut provisionner ses indemnités. De même, si une procédure au Conseil des prud'hommes est en cours. Le bail commercial est lui aussi transmis dans les conditions fixées par le contrat de location. Il dure de trois à neuf ans et est renouvelé automatiquement. Le repreneur est toutefois lié par l'activité énoncée dans le contrat de bail, sauf à demander une déspecialisation au propriétaire que celui-ci est libre d'accepter. En présence d'un bail plus court, à savoir un bail précaire, le risque est celui du non-renouvellement. ■

Annabelle Pando

⁽¹⁾ Baromètre du Bodacc des ventes et cessions de fonds de commerce et d'industries en France, 5^e édition.

Jean-Charles DESCLOS

« Ne rien signer sur un coin de table! »

« Il ne faut jamais faire une offre de reprise sur un coin de table.

En effet, le repreneur étant un professionnel, il n'est pas protégé par la loi et ne peut que très difficilement revenir sur sa décision. C'est donc très en amont que le candidat à la reprise doit analyser la situation sur la base des trois derniers bilans. Une bonne lecture de ces documents permet de voir si certains biens sont à compter parmi les actifs ou sont simplement des biens loués. Dans ce dernier cas, il faut par exemple examiner les contrats de crédit-bail, et leurs conditions de résiliation qui peuvent prévoir des pénalités importantes. Parmi les autres précautions à prendre, il faut veiller à bien rédiger la clause de non-concurrence du vendeur. Si la durée dans le temps et la zone géographique sont à déterminer, il faut aussi limiter la possibilité

du vendeur d'exercer un emploi de salarié dans le même secteur. Enfin, la question du bail commercial est essentielle. Avant de faire une offre sur un fonds de commerce, il faut examiner les éventuelles difficultés juridiques liées à l'occupation des locaux. Combien d'années reste-t-il à courir ? Le propriétaire peut-il prétendre à une augmentation du loyer ? Le local est-il aux normes d'hygiène, accessibilité et sécurité ? Si le preneur entend faire des aménagements du local, il faut qu'il vérifie s'il a besoin de l'autorisation du propriétaire. Quelles sont les obligations du locataire au regard des travaux à venir (ravalement, toiture...) ? Qui paye la taxe foncière ? Tous ces points sensibles doivent être minutieusement examinés par un juriste qualifié. » ■

Propos recueillis par A.P.



PAROLE DE NOTAIRE