

## FICHE PRATIQUE La vente d'un fonds de commerce

*La présente fiche pratique est à vocation informative et n'est pas une présentation exhaustive de la vente d'un fonds de commerce. Elle ne remplace en aucun cas les conseils d'un avocat.*

La transmission d'une entreprise est souvent effectuée par la vente de son fonds de commerce. Cependant, une telle opération doit faire l'objet de précautions particulières pour que soient sauvegardés aussi bien les intérêts de l'acheteur que ceux du vendeur et de ses créanciers.

Un fonds de commerce comprend l'ensemble des moyens affectés par un commerçant à une exploitation en vue de satisfaire une clientèle. Il est composé d'éléments corporels (marchandises et matériels) et incorporels (clientèle, droit au bail, nom commercial, droits de propriété industrielle, etc.). Les immeubles ne font pas partie du fonds de commerce.

Afin de protéger les intérêts de toutes les parties prenantes, la vente d'un fonds de commerce est non seulement soumise au droit commun de la vente et des actes de commerce, mais également à un régime particulier prévu par le Code de commerce (articles L. 141-5 et suivants, L. 141-1 et suivants, et R. 141-1 et suivants). Parmi toutes ces règles et conditions, les points exposés ci-dessous devront faire l'objet d'une **attention particulière** par les parties à la vente du fonds de commerce.

### I – CONDITIONS DE FORME

- Ecrit

En principe, la vente d'un fonds de commerce peut être conclue sans écrit. Il est toutefois **fortement recommandé aux parties de formaliser la vente par un acte écrit** à titre de preuve. De plus, un acte écrit est nécessaire si le vendeur souhaite inscrire un privilège sur les éléments du fonds cédé au Greffe du Tribunal de commerce. Le privilège constitue une garantie de paiement pour le vendeur en lui permettant d'exercer, en cas de défaillance de l'acheteur, un droit de suite et un droit de préférence.

- Mentions obligatoires

Le vendeur est tenu d'énoncer dans l'acte de vente certaines mentions obligatoires. Il doit notamment **indiquer les chiffres d'affaires et bénéfices réalisés durant les trois exercices comptables précédant celui de la vente.**

Il est essentiel de respecter cette obligation car l'omission ou l'inexactitude des mentions obligatoires pourraient être lourdes de conséquences sur le plan juridique, en allant de la diminution du prix stipulé dans l'acte jusqu'à la nullité de la vente. Néanmoins, à titre exceptionnel, il est possible de déroger à cette obligation dans l'hypothèse où ces informations sur le chiffre d'affaires et le bénéfice ne seraient pas disponibles pour le fonds de commerce considéré.

## II – CONDITION DE FOND

- Vente des éléments essentiels du fonds

Pour qu'il y ait réellement vente du fonds de commerce, il faut que les **éléments essentiels du fonds** soient cédés (notamment la clientèle).

En revanche, il est important de noter que **certains éléments sont en principe exclus de la vente du fonds**. Il s'agit en particulier des **créances, des dettes et des contrats**. Il n'y aura donc pas de transfert automatique des contrats, sauf acceptation expresse de l'acquéreur et du tiers contractant. Par exemple, les contrats liant le vendeur aux distributeurs ne sont pas transmis de plein droit car les distributeurs ne sont pas des clients du fonds mais des cocontractants du vendeur (c'est-à-dire de la société propriétaire du fonds de commerce cédé).

**Certains contrats sont néanmoins transmis automatiquement à l'acheteur**, comme par exemple les **baux commerciaux, les contrats de travail en cours** (article L. 1224-1 du Code du travail) et les **contrats d'assurance**. En conséquence, l'acheteur doit être particulièrement vigilant avant de conclure la vente du fonds. Il a intérêt à bien se renseigner sur l'existence et le contenu des contrats de travail en cours (leur nombre, leur durée, etc.) afin de savoir exactement à quoi il s'engage en acquérant le fonds.

- Garantie d'éviction

Il est plus prudent pour l'acquéreur de prévoir une **clause de non-concurrence ou de non-rétablissement** dans le contrat afin qu'il soit protégé de tout acte de concurrence de la part du vendeur.

## III – CONSEQUENCES DE LA VENTE

Les principales conséquences de la vente sont le transfert de propriété du fonds et le paiement du prix de la vente.

Cependant, il est fortement déconseillé à l'acheteur de payer directement le vendeur à la signature de l'acte de vente. En effet, il est primordial de **mettre sous séquestre le prix ou une partie du prix de la vente du fonds** car les créanciers du vendeur peuvent faire **opposition au paiement du prix** dans un délai de dix jours suivant la dernière publication concernant la vente du fonds. La mise sous séquestre du prix permettra de payer les créanciers qui auront fait opposition. De cette façon, les créanciers seront payés et le vendeur récupérera la somme restante après leur désintéressement.

*Le 29 juin 2009*

*Le cabinet Ichay & Mullenex Avocats est spécialisé dans la gestion des problématiques juridiques liées à l'activité des entreprises de nouvelles technologies et du développement durable. Il conseille ainsi de nombreux acteurs du e-commerce, de l'informatique, des médias, des télécoms et de la recherche dans la gestion de leurs affaires au quotidien, pour leurs projets de croissance interne ou externe et leur développement à l'international. L'ensemble des avocats du cabinet Ichay & Mullenex Avocats a reçu une double formation en complétant leur formation française soit par une formation à l'étranger soit par une formation en école de commerce. Chacun d'entre eux est tourné vers la nouvelle économie et la mondialisation des échanges accompagnant leurs clients avec une vision pragmatique de la vie des affaires.*

5, rue de Monceau 75008 Paris - France  
Tel : +33 1 42 89 19 80  
Fax : + 33 1 42 89 14 99  
[www.ichay-mullenex.fr](http://www.ichay-mullenex.fr)