

## LÉGISLATION

# Rachat de fonds de commerce : les pièges à éviter

La cession d'un fonds de commerce consiste à vendre l'ensemble des éléments d'une activité. Il s'agit d'une alternative à la cession d'une société entière, permettant une fiscalité à optimiser et l'absence de transmission des dettes antérieures à l'acquéreur.

Le présent article n'a pas vocation à être exhaustif, mais simplement à surligner les grandes lignes et écueils principaux.

## ÉTAPE 1 : OBLIGATIONS D'INFORMATION PRÉALABLES

Avant toute cession, et une fois la liste des éléments à céder clairement définie, le cédant doit informer du projet :

- ses salariés, au moins deux mois avant la vente, pour qu'ils puissent formuler une offre de reprise ;
- la commune du lieu de situation du fonds, afin de savoir si elle entend appliquer son droit de préemption.

Les sanctions des manquements à ces obligations sont une amende civile de 2 % du montant de la vente ainsi que la potentielle nullité de la cession.

## ÉTAPE 2 : PROMESSE DE CESSION DE FONDS ET PRIX PROVISOIRE

La promesse permet aux parties d'accomplir les démarches nécessaires en amont de la cession (comme la sollicitation d'un financement). En fonction des circonstances, il conviendra d'opter pour une promesse unilatérale ou synallagmatique de cession.

Pour une promesse unilatérale, il faut prévoir une indemnité d'immobilisation, un délai d'option, et l'enregistrer auprès de l'administration fiscale (sous peine de nullité).

La promesse synallagmatique, elle, vaut vente et devra ainsi prévoir toutes les informations à indiquer dans l'acte de cession lui-même. Il est néanmoins utile d'y envisager aussi une indemnité d'immobilisation.

Le bailleur doit être informé de la signature de cet avant-contrat, sous peine de nullité. Il est généralement prévu à ce stade un prix provisoire à réviser lors de la cession, notamment en fonction de l'activité réalisée.

## ÉTAPE 3 : CESSION DU FONDS

Son régime a été simplifié par la loi du 19 juillet 2019, mais il est indispensable de préciser :

- le prix de cession du fonds, avec ventilation du prix des différents éléments ;
- la date, la nature et le prix de l'acquisition des éléments par le vendeur ;
- l'état des privilèges et nantissements sur dix années ;
- le chiffre d'affaires et le résultat des trois derniers exercices comptables ainsi que les chiffres d'affaires mensuels entre la clôture du dernier exercice et le mois précédant la vente ;
- le bail commercial, sa date, sa durée, le nom et l'adresse du bailleur et son information de la cession ;
- les noms et adresses de tous les cédants précédents le cas échéant.

Rappelons enfin que, selon l'article 1112-1 du Code civil, toute partie à un contrat qui connaît une information dont l'importance est déterminante pour le consentement de l'autre doit l'en informer sous peine de nullité.

## ÉTAPE 4 : FORMALITÉS POSTÉRIEURES À LA SIGNATURE

Les formalités suivantes sont obligatoires :

- enregistrement de la cession auprès de l'administration ;



Pierre Lacoïn, avocat à la cour.

- publication de la cession du fonds dans un Journal d'annonces légales (JAL) dans les 15 jours suivant la vente ;
- publication au BODACC dans un délai de trois jours suivant l'insertion dans le JAL (afin que les créanciers du vendeur puissent faire opposition au

- paiement du prix de vente) ;
- mise sous séquestre du prix de cession, qui ne sera payé qu'après désintéressement des créanciers ;
- déclarations fiscales du vendeur (déclaration de la cession dans un délai de 45 jours à compter de la publication dans le JAL, de ses bénéfices et plus-values imposables au jour de la cession, et de sa TVA dans un délai de 30 ou 60 jours à partir de la publication dans le JAL en fonction de son régime de TVA 1) ;
- immatriculation au Registre du commerce et des sociétés par l'acquéreur (immatriculation secondaire ou modificative).

## ÉTAPE 5 : LES GARANTIES DE L'ACQUÉREUR APRÈS LA CESSION

Postérieurement à son acquisition, l'acquéreur dispose de garanties de délivrance, d'éviction, et contre les vices cachés. Il est néanmoins indispensable de stipuler une garantie d'actif-passif, selon laquelle le vendeur s'engage à prendre en charge les dettes non déclarées et les diminutions de l'actif net survenant après la cession mais dont l'origine est antérieure.

PIERRE LACOÏN

AVOCAT À LA COUR - 1792 AVOCATS