



FICHE PRATIQUE

TRANSMISSION D'ENTREPRISE : LA VENTE DE FONDS DE COMMERCE

Public

Chef(fe) d'entreprise, Porteur(euse) de projet

Objectifs pédagogiques

Informé sur la procédure de cession ou d'acquisition d'un fonds de commerce.

Contenu

Toute cession de fonds de commerce 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.

COMMENT PRÉPARER LA TRANSACTION ?

Une rencontre entre le vendeur et le futur acquéreur permettra de procéder à un diagnostic sur le terrain et de connaître l'histoire de l'entreprise. Ce premier entretien sera pour les parties l'occasion d'échanger sur leurs motivations respectives.

TRANSPARENCE : COMMUNICATION DE LA COMPTABILITÉ DU VENDEUR ?

Acheteur et vendeur visent tous les livres de comptabilité se rapportant aux 3 dernières années, ainsi qu'un document présentant les chiffres d'affaires mensuels réalisés entre la clôture du dernier exercice et le mois précédant celui de la vente. Cette disposition est prévue à l'article L 141-2 du Code de commerce. Ce visa doit être apposé soit au jour de la vente, soit au jour de la signature de la promesse synallagmatique de vente (ou compromis de vente).

COMMENT EVALUER LA VALEUR DU FONDS ?

La fixation du prix du fonds de commerce résulte d'un accord négocié entre le vendeur et l'acheteur ; elle est basée sur la valeur du fonds de commerce estimée en prenant en compte le montant de chacun des éléments d'exploitation. Elle passe par l'estimation des actifs incorporels et corporels immobilisés ou circulants. Les méthodes d'évaluation les plus connues se basent sur l'actif net, le chiffre d'affaires ou sur les flux de trésorerie prévisionnels.

ET POUR LES CONTRATS EN COURS ?

La loi impose la cession de certains contrats en même temps que celle du fonds de commerce, en particulier le bail commercial et les contrats de travail.

- Le bail : vérifiez que le contrat est en bonne et due forme, informez-vous sur la clause d'augmentation du loyer, l'état des lieux et, éventuellement, le coût des travaux d'amélioration que vous envisagez.
- Les contrats de travail : quelle que soit leur forme, ils sont transférés à l'acheteur du fonds et poursuivis dans les mêmes conditions. Les salariés conservent leurs qualifications, ancienneté, rémunérations, droits aux congés payés et autres avantages.

LES LOCAUX SONT-ILS AUX NORMES ?

Si le fonds de commerce est soumis à des règles d'hygiène et de sécurité, vérifiez que les locaux correspondent aux normes requises. Contrôle de sécurité, attestation de déclaration ou autorisation officielle, tout doit être en règle. Sinon, faites chiffrer les travaux de mise aux normes et utilisez cet argument dans la négociation du prix. Par ailleurs, lorsque l'activité est soumise à une autorisation ou une licence, la vente ou le compromis de vente doit se dérouler sous condition suspensive. Sans cette précaution, l'acheteur risque

d'acquérir un fonds qu'il ne sera pas en mesure d'exploiter !

COMMENT RÉDIGER L'ACTE DE VENTE DE FONDS DE COMMERCE ?

Le prix de cession fixé, les parties devront rédiger l'acte de cession de fonds de commerce. Ce dernier devra contenir un certain nombre de mentions obligatoires :

- l'indication de l'origine et de la propriété du fonds l'état des privilèges et nantissemements grevant le fonds
- l'énonciation du chiffre d'affaires et des bénéfices réalisés pendant les trois dernières années
- l'état des privilèges et nantissemements grevant le fonds
- l'énonciation du contrat de bail

Attention : Ces outils permettent de cerner la valeur théorique de l'entreprise mais il faudra impérativement faire affiner la méthode par un professionnel. En cas d'omission ou d'inexactitude de l'une de ces mentions, le vendeur peut engager sa responsabilité. L'omission des mentions obligatoires peut entraîner la nullité de la vente. L'action en justice doit être formée dans le délai d'un an à compter de la date du contrat de vente.

GARANTIE D'ÉVICTION

Le vendeur est également garant envers l'acheteur de l'exactitude des mentions obligatoires portées sur l'acte de vente. L'acheteur doit être garanti de tout fait du vendeur qui risquerait de l'évincer de la jouissance du bien acquis. Il est, en effet, interdit au vendeur de se réinstaller à proximité du fonds vendu. Généralement, cette garantie fait l'objet d'une clause de non-rétablissement ou de non-concurrence intégrée dans l'acte de cession concernant le vendeur, ses proches et d'une manière générale toute personne liée à l'exploitation du fonds.

FORMALITÉS CONSÉCUTIVES À LA VENTE D'UN FONDS DE COMMERCE

Les formalités concernant toute cession de fonds de commerce ont pour objet d'opposer la cession du fonds de commerce à l'administration fiscale et aux créanciers du vendeur. Leur non-respect peut avoir pour conséquence d'obliger l'acheteur à acquitter une deuxième fois le prix du fonds. Elles doivent impérativement se dérouler dans l'ordre suivant :

- Enregistrement de l'acte de vente de fonds de commerce : à l'initiative de l'acquéreur, l'acte de vente doit être enregistré au service de la Recette de l'Hôtel des impôts, dans le délai de 15 jours qui court à partir de la date de signature de l'acte.
- Publicités légales : la vente du fonds commerce doit faire l'objet
 - d'une insertion dans un journal d'annonces légales (JAL) dans les 15 jours de la signature de l'acte de vente.
 - d'une insertion au Journal officiel de la Nouvelle-Calédonie (JONC) dans les 15 jours de la publication au JAL.

QUID DU VERSEMENT DU PRIX DE VENTE

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 10 jours suivant la dernière publication (JONC) concernant la vente du fonds. Les parties peuvent décider de nommer un tiers en qualité de séquestre qui aura pour mission notamment de garder le prix de cession et de recevoir toute opposition.

La mise sous séquestre du prix permettra de payer les créanciers qui auront fait opposition.



Cependant, le prix du fonds, s'il est payé comptant, est généralement bloqué auprès d'une banque, d'un établissement agréé ou de la Caisse des dépôts et consignations. La répartition du prix de vente devra se faire dans les 3 mois de la date de l'acte de vente.

CONSÉQUENCES FISCALES DE LA VENTE

S'agissant du cédant, ce dernier est imposable sur les plus-values réalisées lors de la cession du fonds de commerce. Toutefois, les plus-values réalisées lors de la cession d'un fonds de commerce d'une entreprise individuelle ne sont pas comprises dans le bénéfice imposable au titre des bénéfices industriels et commerciaux lorsque la cession intervient plus de 5 ans après la création ou l'acquisition du fonds. En revanche, en cas de cession moins de 5 ans après la création ou l'acquisition du fonds, les plus-values ne sont retenues dans la base imposable que pour 50 % de leur montant. Cette disposition s'applique quelle que soit la date de création ou d'acquisition du fonds. En outre, le cédant doit aviser l'administration fiscale de la cession du fonds de commerce et de sa date d'effet en indiquant les nom, prénom et adresse du


Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc 

Contact : Province Sud
Province Nord

☎ 24 31 35
☎ 42 68 20

✉ entreprises@cci.nc
✉ formation-nord@cci.nc



cessionnaire. Cette déclaration doit être faite dans les 3 mois à compter de la date de l'entrée en jouissance. Pour l'acheteur, l'acquisition d'un fonds de commerce entraîne le versement de droits d'enregistrement.



 **POUR ALLER PLUS LOIN**

- **DES FICHES PRATIQUES COMPLÉMENTAIRES :**
 - Transmission d'entreprise : la cession de parts sociales
- **DES GUIDES INFORMATIFS DÉTAILLÉS :**
 - Choisir entre entreprise individuelle ou SARL
 - La location gérance
 - La fiscalité de l'entreprise

Retrouvez toute l'offre de services CCI sur le site www.cci.nc 

Contact : Province Sud
Province Nord

 24 31 35
 42 68 20

 entreprises@cci.nc
 formation-nord@cci.nc