Image not found or type unknown

Tout savoir pour réussir sa cession de fonds de commerce

Conseils pratiques publié le **18/12/2020**, vu **1854 fois**, Auteur : Baptiste Robelin

La cession d'un fonds de commerce est une étape cruciale dans la vie d'un commerçant. Moment clé, que ce soit pour le cédant ou l'acquéreur.

La **cession d'un fonds de commerce** est une étape fondamentale dans la vie d'un commerçant : pour le cédant, il s'agit de refermer une page de son histoire, en tirant les fruits de son travail après s'être constitué une clientèle fidèle au fil des années.

Pour l'acquéreur, c'est également un moment émouvant : il s'agit de racheter une entreprise qui fonctionne déjà, avec ses codes et ses habitudes, et de s'inscrire dans la continuité tout en donnant une impulsion nouvelle au commerce, au restaurant, en imprimant sa propre identité.

Sur le plan juridique et administratif, ce peut également être une certaine source de stress : de nombreux acteurs interviennent qu'il faut faire fonctionner ensemble en harmonie (banquier, courtier, expert-comptable, agent immobilier, avocat, etc..). On peut parfois avoir l'impression de recevoir des conseils contradictoires, ou de ne pas tout comprendre.

Pour cette raison, il est absolument fondamental d'être accompagné d'un **avocat spécialisé** , habitué aux **cessions de fonds de commerce**, et qui connaisse également les spécificités de votre secteur.

NovLaw Avocats : un cabinet d'affaires entièrement dédié au commerce et aux commerçants, aux tarifs clairs et compétitifs

Lorsque j'ai créé NovLaw Avocats avec mon associé Laurent Bidault, à l'origine, l'idée était de constituer un cabinet d'avocats d'excellence, moderne, entièrement dédié au commerce et aux commerçants. Nos spécialités étaient bien définies : bail commercial, cessions de fonds de commerce, cession de droit au bail, franchise, et reprise de fonds de commerce en redressement et liquidation judiciaire.

Aujourd'hui, le cabinet a grandi, devenant pluridisciplinaire après avoir accueilli de nouveaux associés dans pratiquement tous les domaines du **droit des affaires**.

Il n'en demeure pas moins que nous avons acquis une solide réputation en matière commerciale, notamment dans le secteur du **CHR (Hôtellerie Restauration)** y compris grâce aux **formations HACCP Hygiène alimentaire** et **Permis d'Exploitation** que nous dispensons auprès de restaurateurs pour le compte de la **Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI)** de Paris Ile-de-France.

Nous sommes donc des partenaires privilégiés pour réussir votre **cession de fonds de commerce** en toute sécurité. Et nos **tarifs sont particulièrement abordables** pour les commerçants. Car, contrairement aux idées reçues, les avocats spécialisés sont généralement

moins chers que les avocats généralistes, et pour cause : nous ne perdons pas de temps à faire des milliers de recherches ou à nous former, nous connaissons bien notre matière et disposons de **tous les réflexes** pour être efficaces et rapides.

Voici nos conseils clés à chaque étape de la **cession de fonds de commerce**.

Étape 1: L'Évaluation du fonds de commerce, un moment décisif

C'est une étape fondamentale pour toute cession de fonds de commerce : la fixation du prix entre les parties. Pour cela, il existe plusieurs méthodes d'évalutation habituellement utilisées par les Experts-comptables, les banques et les agents immobiliers :

- La méthode des barèmes : méthode qui consiste à retenir un coefficient multiplicateur, variable selon le secteur d'activité, appliqué au chiffre d'affaires du fonds. Par exemple, pour un restaurant, les experts retiennent généralement une fourchette d'estimation comprise entre 50 et 110% du chiffre d'affaires HT par an.

- La valorisation en fonction de la rentabilité du fonds : c'est la méthode classique des banques, consistant à évaluer la capacité de remboursement de l'entreprise, en s'intéressant essentiellement à son résultat d'exploitation (EBE) ;

- La méthode par comparaison, qui consiste à valoriser le fonds de commerce en le comparant aux prix d'affaires similaires à céder dans le même secteur, en se référant également à l'historique des cessions de la zone considérée ;

- La méthode de la correction par actif net, qui consiste à valoriser le fonds de commerce sur la base de la valeur réelle de son patrimoine (licence, machines, créances…), minorée de la valeur réelle de ses dettes.

En réalité, **il n'existe pas de méthode d'évaluation « miracle »** offrant une image entièrement fidèle de l'entreprise. Nous vous conseillons donc d'utiliser **plusieurs méthodes**, pour estimer la valeur du **fonds de commerce.**

Surtout, retenez que chaque secteur a sa propre spécificité : on n'évalue pas une boulangerie-pâtisserie comme une pharmacie, un restaurant, un bar-tabac ou une brasserie.

Il faut impérativement s'intéresser au secteur considéré pour comprendre comment le **chiffre d'affaires du fonds est structuré** ; quels sont les atouts du fonds de commerce ; en quoi sa **situation géographique** impacte ou non son attractivité ; en quoi les **caractéristiques du local** (longueur, largeur, vitrine, cave, arrière-cour, etc.) constituent ou non un avantage pour le développement de l'activité du commerçant.

La valorisation est ainsi une étape complexe. À ceci s'ajoute d'ailleurs le fait que les parties, vendeur et acquéreur, ont évidemment des **intérêts totalement divergents** sur ce point, l'un souhaitant vendre au prix fort, et l'autre, réaliser la meilleure affaire possible.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

Il faudra donc faire **concilier ces intérêts antagonistes** pour trouver un compromis entre les parties. Enfin, par la suite, il faudra tenter de convaincre le banquier que le prix convenu est pertinent, et que l'acheteur-emprunteur aura la **capacité de rembourser son emprunt** sur ces bases.

C'est pourquoi il est essentiel pour les parties d'être accompagnés par un **avocat spécialisé en cession de fonds de commerce**, et un expert-comptable bien avisé pour préparer le **business plan**.

Étape 2 : Préparation du compromis de vente ou de la promesse

Le prix de cession étant acté, les parties vont devoir formaliser leur accord par écrit. En principe, deux étapes se suivent : préparation de la promesse de vente (encore appelé compromis), puis, si toutes les conditions suspensives sont levées, **signature de l'acte définitif de vente**.

Voici notre conseil au stade du compromis de vente :

Purge des droits de préemption de la Mairie : Les parties le savent généralement, mais il est important de le rappeler. La plupart des commerces sont situés dans des zones dans lesquelles les municipalités ont décidé de mettre en place un droit de préemption, afin de pouvoir piloter leur politique urbaine. Le droit de préemption offre à son bénéficiaire, en l'occurrence la mairie, la possibilité de passer devant un éventuel acquéreur, en priorité. C'est pourquoi, préalablement à la vente d'un fonds de commerce, il convient de demander à la Mairie si elle entend ou non exercer son droit de préemption.

En pratique, après la signature de la promesse, on adresse à la Mairie une **DIA** (déclaration d'intention d'aliéner) avec un certain nombre de documents obligatoires. Votre avocat pourra vous assister. Le Maire a alors 2 mois pour faire connaitre sa position. À défaut de réponse dans ce délai, le **silence** de la commune vaut **renonciation au droit de préemption**.

Dans tous les cas, il est important d'attendre la position de la Mairie, afin de purger le droit de préemption. À défaut, les parties encourent de lourdes sanctions puisque la **cession du fonds de commerce** pourrait être annulée.

Information préalable des salariés : Pour les éventuels salariés du fonds de commerce, il y a plusieurs choses importantes à rappeler. Tout d'abord, les parties doivent savoir que **les salariés sont automatiquement repris par l'acquéreur** du fonds de commerce. Ce point n'est pas négociable, cette reprise des salariés étant d'**ordre public**, comme prévu par l'article L. 1224-1 du Code du travail.

Attention sur ce point : toute tentative de contournement, en essayant notamment **d'inciter les salariés à démissionner**, est lourdement punie. Les deux parties, vendeur et acquéreur, peuvent notamment être jugés responsables d'une fraude, et engager leur responsabilité devant le Conseil des Prud'hommes. Mieux vaut donc ne pas s'y risquer.

Rappelons enfin que, s'il existe des salariés, ces derniers doivent impérativement **être informés du projet de cession**, conformément aux articles L. 141-23 et suivants du Code de commerce. Les salariés disposeront alors de la possibilité de faire une offre de rachat s'ils le souhaitent.

Notez qu'il ne s'agit pas cependant d'un droit de préemption : les salariés n'ont pas la possibilité de passer devant l'acquéreur pressenti comme peut le faire la commune. Il s'agit simplement

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

d’une information qui leur est due. Tout manquement à cette obligation expose le vendeur à une **amende civile** dont le montant peut atteindre 2% du prix de la vente.

Les conditions suspensives liées au financement du fonds de commerce : dans la grande majorité des cas, l’acquéreur du fonds de commerce souhaitera acheter avec un emprunt bancaire. Il devra donc demander un crédit auprès d’une banque.

Sur ce point, il faut être vigilant : la clause de financement doit être très ultra **précise**, en indiquant notamment :

- L’**apport de l’acquéreur**, pour être certain qu’il aura une chance d’obtenir son financement ;
- Le **montant emprunté** (incluant ou non des travaux à réaliser dans le fonds)
- Le **taux d’intérêt** ;
- La **durée d’emprunt** (généralement 7 ans pour les fonds de commerce).

Si la clause n’est pas suffisamment précise, l’acquéreur pourrait tenter de chercher à sortir du compromis de la vente, en prétextant ne pas avoir obtenu son crédit.

D’ailleurs, pour être certain que la clause soit efficace, il est important d’obliger l’acquéreur à demander un emprunt auprès de **plusieurs banques** (en général, minimum 3).

On peut même dans certains cas prévoir que l’acquéreur sera tenu de consulter un **courtier professionnel** (c’est purement gratuit, les courtiers n’étant rémunérés qu’au résultat). L’idée, de façon générale, est de maximiser les chances pour l’acquéreur d’obtenir son financement, afin que le bien ne soit pas immobilisé des mois en pure perte.

L’indemnité d’immobilisation et la clause pénale : Avec la promesse, le fonds de commerce du vendeur sera « immobilisé » pendant plusieurs semaines, le temps de lever l’ensemble des conditions suspensives, et de permettre le cas échéant à l’acquéreur d’obtenir son financement.

C’est pourquoi il est important, si une partie refusait par la suite de s’exécuter alors que toutes les conditions suspensives étaient levées, de prévoir une forme de réparation pour la partie victime. On appelle cela la « **clause de caprice** ».

Le principe est de prévoir une réparation pour la partie victime, si l'autre partie refusait finalement la vente. En général, le montant dû dans ce cas est fixé à **10% du montant du prix de la vente**.

C’est pour cela que l’on prévoit une **indemnité d’immobilisation** et une **clause pénale**. Notez que l’on peut aussi indiquer dans l’acte que la partie fautive pourrait également, en plus de dommages-intérêts, poursuivre l’**exécution forcée de la vente** devant le tribunal. Les deux sanctions peuvent être cumulables en cas de contentieux et ainsi offrir une alternative stratégique précieuse pour la partie victime d’une renonciation injustifiée.

Le petit "coup de pouce" pour les agents immobiliers : On sait que les agents immobiliers ne sont payés qu’au résultat, si la vente finale est signée. C’est pourquoi, en cas de caprice, si l’une des parties refusait injustement de signer la vente, il est possible de prévoir dans la promesse un **partage** de l’**indemnité d’immobilisation** entre la partie victime et **l’agence immobilière**. Cela

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

peut se négocier au stade du compromis de vente avec l'**avocat** chargé de la rédaction des actes.

Étape 3 : les formalités postérieures à la cession du fonds de commerce

Une fois l'acte définitif de cession de fonds de commerce signé, les parties devront encore effectuer un certain nombre de **formalités**, qui diffèrent selon le vendeur ou l'acquéreur.

S'agissant de l'acquéreur, ce dernier devra enregistrer la cession et payer les **droits d'enregistrement**, dans un délai d'un mois à partir de la date de l'acte de cession, ou de la date d'entrée en possession du fonds si celle-ci est différente et antérieure à la date de signature de l'acte.

Les **montants des droits d'enregistrement** sont en principe les suivants : exonération jusqu'à la tranche de 23.000 euros, puis 3% sur la tranche de 23.000 à 200.000 euros, et enfin 5% sur la tranche au-delà de 200.000 euros.

S'agissant du vendeur : il devra bien évidemment clôturer ses comptes sociaux, procéder aux déclarations fiscales obligatoires (chiffre d'affaires, TVA, etc.) et, s'il arrête son activité, demander sa radiation auprès du Centre de Formalités des Entreprises.

La cession doit également faire l'objet d'un certain nombre de publicités destinées à informer les tiers et garantir les droits des créanciers du vendeur (publication au **BODACC** et Journal d'annonces légales notamment).

Séquestre du prix du fonds de commerce et période de solidarité fiscale

Le Code général des Impôts dispose d'un principe de solidarité fiscale entre vendeur et acquéreur d'un fonds de commerce : l'acheteur du fonds est ainsi responsable solidairement avec le cédant du paiement de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices réalisés pendant l'année de l'exercice de la cession, et aux bénéfices de l'exercice précédent. Cette **solidarité fiscale** s'applique également à l'impôt sur les sociétés et à la taxe d'apprentissage. La **durée** de cette solidarité fiscale est en principe de **90 jours**, mais peut être réduite à **30 jours** selon certaines conditions.

Dans tous les cas, afin que l'acquéreur ne prenne aucun risque dans le cadre de l'achat d'un fonds de commerce, il est impératif de **séquestrer le prix de vente** pendant toute la période de cette solidarité fiscale.

Le séquestre sera le plus souvent réalisé par un **avocat** sur son **compte Carpa.**

Est-il possible de percrevoir une partie du prix de cession du fonds de commerce immédiatement, en demandant au séquestre un paiement immédiat du prix ?

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

La question revient fréquemment chez les vendeurs, impatients de percevoir le prix de vente. Puis-je percevoir une partie du prix immédiatement après la signature de la vente de fonds de commerce ?

La réponse est oui ! Attention, sous condition cependant.

Le vendeur peut, s'il semble à jour de l'ensemble de ses impôts, demander à l'avocat de libérer partiellement le séquestre, dès la signature de la vente, sans attendre l'expiration du délai de solidarité fiscale. Ce sera notamment le cas s'il peut justifier d'une **Attestation de régularité fiscale**, ou si l'Expert-comptable du vendeur atteste sur l'honneur que son client est bien à jour de l'ensemble de ses impôts et taxes et qu'il n'existe pas de passif caché.

En conclusion, la question piège : qui paye les frais d'avocat dans une cession de fonds de commerce ?

C'est une question que se posent souvent les parties : qui devra payer les **honoraires d'avocat** dans une **cession de fonds de commerce** ?

En réalité, il n'y a pas vraiment de règles. Tout dépend d'abord si les parties ont chacune leur propre avocat ou si un seul avocat est chargé de l'intégralité de la cession de fonds de commerce. Car il est en effet tout à fait possible et même habituel de n'avoir qu'**un seul avocat chargé de la cession**.

Si tel est le cas, l'avocat sera en principe **payé par l'acquéreur**. En revanche, les frais liés au **séquestre** (généralement 1% du prix de la vente) seront **payés par le vendeur**.

Si les deux parties ont chacune leur propre avocat, en principe chacun paye les honoraires de son avocat respectif. Mais là encore, il arrive que l'acquéreur prenne en charge les honoraires de l'avocat du vendeur. Tout sera une question de **négociation**.

Et combien coûte une cession de fonds de commerce ?

Il n'y a pas non plus vraiment de règle, car cela dépend de la **complexité** de chaque dossier : parfois, il faudra en parallèle **négocier avec le bailleur** pour obtenir le renouvellement du **bail commercial**, négocier le montant du loyer, etc. ce qui représentera naturellement plus de travail pour l'avocat.

Une chose est sûre : choisissez un **avocat spécialisé** en qui vous avez confiance, et avec qui le travail est fluide. La réactivité est notamment importante : une cession de fonds de commerce peut être source de stresse, et il est important que votre avocat soit joignable.

C'est pourquoi chez NovLaw Avocats nous utilisons beaucoup les nouvelles technologies pour rester en contact avec nos clients : vous ne passez pas par le standard téléphonique, vous avez le portable de l'avocat en charge de la cession et pouvez le joindre facilement, y compris par SMS, WhatsApp, Skype, etc.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés

De même, nous faisons en sorte de fluidifier et accélérer la signature : nous utilisons notamment la **signature électronique** avec l'**Acte d'Avocat électronique (AAe)**, mis en place par le **Conseil National des Barreaux** (CNB): c'est un acte entièrement numérique et sécurisé, que les parties peuvent signer directement via leur téléphone portable.

Cela permet à tous de gagner du temps pour les signatures, voire, de pouvoir **signer à distance les cessions de fonds de commerce**, par visioconférence.

Nous essayons de nous montrer modernes, mais également **attentifs et diligents**, soucieux de rendre la cession de fonds de commerce aussi agréable que possible pour les parties.

N'hésitez pas à nous contacter pour tout conseil et à consulter notre page spéciale Cession de Fonds de Commerce.

Copyright © 2025 Légavox.fr - Tous droits réservés