**TD n°4 : Fonds de commerce et cession**

Un fond de commerce est un meuble incorporel. Il y a quelques éléments qui interviennent dans la composition d’un fond de commerce :

* La clientèle qui est l’élément essentiel du fond de commerce
* Le matériel et l’outillage qui sont des meubles corporels du fond de commerce
* Les marchandises qui sont également corporels
* Les éléments incorporels : le nom commercial, la marque, etc.

Un fond de commerce peut être vendu. Si on vend un fond de commerce qui est dans un local qui n’appartient pas au propriétaire du fond de commerce, le bail commercial est saisissable. Il peut y avoir refus de renouveler un fond de commerce quand le nouveau propriétaire change la destination du fond de commerce.

Quand il s’agit de la cession d’un fond de commerce, pour le vendeur, il a des garanties (privilèges) pour pouvoir récupérer toutes la somme.

Le vendeur du fond commercial a un droit de préférence (être en priorité payé avant tous les autres créanciers) et un droit de suite (exercer sur un éventuel acquéreur le droit d’être payé en priorité). Le privilège du fond de commerce a un effet rétroactif.

Un nantissement (bien mobilier) est une garantie que va prendre un créancier sur un fond de commerce.

1. **Fiche de lecture**

|  |  |
| --- | --- |
| **Transmission des contrats** | **Effets** |
| Contrats cédés automatiquement | Contrats cédés sous condition | Transfert des droits et obligations du cédant (vendeur) vers le cessionnaire (i.e. l’acheteur).Une substitution pour l’avenir. Il n’y a pas d’effet rétroactif. |
| contrat de travail, contrat de bail et contrat d’assurance. | Condition de fond | Condition de forme |
| Ce sont des contrats à durée successive, contrats cessibles et il faut un accord de volonté entre les parties. | Par un exploitant d’huissier ou pas un acte authentique (notarial). |

1. **Questions flash**

**01.** Vrai. Sans clientèle, il n’y a pas de fond de commerce. Le chaland, c’est le client occasionnel qui vient pour des raisons souvent géographique. Il est irrégulier.

**02.** Le premier est un droit de propriété incorporel (le droit d’être propriétaire d’un fond de commerce) et l’autre, c’est une extinction du fond de commerce par non usage.

**03.** Faux. Les créances ne sont pas cessibles en principe.

**04.** Il est possible de le mettre en location gérance si on est héritier mineur (on ne peut pas l’exploiter). Idem pour les personnes atteintes de maladies graves. C’est le locataire gérant qui va exploiter le fond de commerce à ses risques et périls et il a tout intérêt à développer ce fond de commerce. C’est sa responsabilité en cas de redressement judiciaire. Il ne peut pas modifier la destination sans l’accord du propriétaire (injonction). Il faut qu’il y ait une publication de fait réalisée dans les 15 jours. Il y a une responsabilité solidaire sur un délai de 6 mois à compter de la publication.

**05.** Faux. Un immeuble est par définition hors fond de commerce.

**06.** Faux. Ce matériel est nécessaire à l’exploitation du fond de commerce mais n’en fait pas partie.

**07.** C’est un meuble incorporel.

**08.** Faux. On peut avoir une clientèle personnelle même un franchisé.

**09.** Si on est dans un centre de vacances, on n’a la clientèle que de ce centre de vacances (clientèle captive). Sauf exception bien sûr.

**10.** Faux. Si le fond de commerce appartient au propriétaire du local, on n’a pas le droit au bail commercial. Sauf exception : la SCI qui sera propriétaire du local + SARL qui sera propriétaire du fond de commerce.

**11.** Vrai. C’est acte de commerce entre deux commerçants le plus souvent. On peut acquérir un fond de commerce que l’on ne peut pas exploiter si on est mineur ou autre.

**12.** Vrai. Mis sur un compte en attente s’il y a des oppositions éventuelles à la vente

**13.** Le droit de suite : on peut suivre le fond de commerce en quelques mains qu’il passe.

**14.** Il y a un recours. Cela aurait dû être spécifié dans l’acte de commerce. Il peut demander d’une part la résolution de la vente (c’est la fin d’un contrat avec un effet rétroactif). Il peut y avoir une révision du prix ; demande d’une diminution du prix. La résolution, c’est la nullité de l’acte par dol de réticence.

**15.** Quand on achète à crédit, il y a un ordre à respecter dans les trois éléments du fond de commerce : marchandises, matériel et outillage puis les éléments incorporels. Quand on achète au comptant une partie et le reste à crédit, l’ordre n’a pas d’importance ?

**16.** Il n’y a ni indication du CA, ni du bénéfice. Il peut demander la résolution du contrat ; i.e. la résiliation rétroactive (situation avant la signature du contrat). Ou bien demander une diminution du prix de vente.

**17.** Un nantissement est une garantie. Quand le nantissement est inscrit au moment du contrat de vente, on appelle ça le nantissement conventionnel. Cela permet de garantir la créance du vendeur (droit de préférence : être remboursé en priorité et droit de suite : si revente du matériel non payé entièrement, il peut aller récupérer le reste de cette somme). Il existe aussi un nantissement conservatoire (=judiciaire). Lui ne se fait pas lors de la conclusion du contrat mais à n’importe quel moment. Et souvent le vendeur du bien va le demander quand il sentira que son débiteur connait quelques difficultés. Il demandera au tribunal de commerce l’inscription d’un nantissement. Une fois accepté, il aura la même valeur qu’un nantissement conventionnel. Donc le vendeur a une garantie sur la créance qui lui est dû.

**18.** Vrai.

**19.** Si c’est une omission : nullité.

**20.** Vrai. Il bloque l’argent et donc ce qui lui permet lui, quand il a fait opposition, de pouvoir récupérer l’argent. Il a un délai pour faire opposition : dans les 10 jours qui suivent la publication au BODACC.

1. **Cas pratiques**

Cas n°1 :

PB juridique : Est-ce que le fichier clientèle constitue la clientèle

Oui. Il y a absence de clientèle car il a vendu le fichier client donc absence d’un élément essentiel du fonds de commerce donc dans ces cas là, Mr Laguiol peut demander la nullité de la vente du fonds de commerce.

Non. Ensemble d’une clientèle. Existence d’une clientèle indépendamment du fichier.

Ici, monsieur Laguiol ne peut rien objecter.

1. **Lectures et tableaux synthétiques**

Cf. TD

15 jours : Privilège : effet rétroactif à la date de vente.

 Nantissement : pas d’effet rétroactif.

Le nantissement ne porte jamais sur les marchandises, seulement sur les éléments incorporels. Mais on peut étendre le nantissement