



Sûrement et pour longtemps

La lettre des notaires de France

www.notaires.fr



Reprendre un commerce : évitez les mauvaises surprises !

La reprise d'un commerce est parfois présentée comme une « opération à risques ». Est-ce vrai ?

Reprendre un commerce ne s'improvise pas. Quand vous achetez un commerce, vous n'achetez pas un bien concret comme un appartement ou une voiture. Le commerce ne se limite pas au stock ou au matériel repris dont on peut apprécier la consistance au moyen d'un inventaire. Il comprend surtout des éléments dits incorporels, comme la clientèle ou le droit de bail, difficiles à cerner avec précision. Une autre difficulté est que, si ces éléments sont tous indispensables pour pouvoir exploiter le fonds de commerce, la vente de ce dernier ne les inclut pas tous.

Comment se rendre compte de la réalité de ce que l'on achète ?

Pour protéger l'acheteur, la loi prévoit que l'acte d'acquisition doit contenir certaines mentions : origine de la propriété du commerce, état des garanties prises par les créanciers du vendeur, chiffre d'affaires et bénéfices réalisés au cours des trois dernières années d'exploitation, renseignements concernant le bail commercial. Le vendeur doit aussi fournir à l'acquéreur des documents comptables. Ces mentions et formalités sont obligatoires : leur absence peut entraîner la nullité de la vente.

Bien entendu, il est conseillé d'aller au-delà de ces obligations légales et d'examiner le fonds de commerce le plus précisément possible.

Par exemple ?

Il faut ainsi interroger le vendeur sur les contrats qui ont été passés avec ses fournisseurs pour s'assurer qu'ils pourront bien être reconduits à votre profit. De même, en fonction de la nature de l'activité que vous souhaitez exercer et de la situation du commerce, il sera important de se renseigner sur les règles d'urbanisme applicables et les clauses du règlement de la copropriété.

Par ailleurs, lorsque le commerce est exploité dans un local loué, il faut aussi lire attentivement le contrat de bail. Celui-ci peut, par exemple, interdire l'exercice de certaines activités dans le local ou bien encore conditionner la poursuite du bail au profit du repreneur à l'accord du bailleur. Dans certains cas, mieux vaudra conclure un nouveau bail, ce qui permet notamment de négocier le montant des loyers ou la répartition des charges entre le propriétaire et le locataire.

Quels autres conseils pourriez-vous donner à un candidat à la reprise d'un commerce ?

En plus de toutes ces précautions, le repreneur doit aussi s'interroger sur le statut sous lequel il va exercer son activité : en son nom ou en société ? Le choix doit être adapté au projet de l'entrepreneur, à sa situation personnelle, patrimoniale ou familiale.

Pour lancer votre projet dans les meilleures conditions, n'hésitez pas à faire appel à votre notaire. Juriste rigoureux, lui-même chef d'entreprise, il vous aidera à vous poser les bonnes questions. Pour trouver les coordonnées d'un notaire, consultez www.notaires.fr



N'oubliez pas !

Si vous êtes assujéti à l'impôt de solidarité sur la fortune (ISF), vous avez jusqu'au 15 juin 2010 pour déposer votre déclaration et payer l'impôt. Spécialiste du patrimoine, votre notaire est là pour vous aider et répondre à vos questions.

Dernière minute

Dans un arrêt du 12 mai dernier, la Cour de cassation a précisé l'étendue des pouvoirs du mandataire à effet posthume. Elle précise que sa mission est de gérer les biens dépendant de la succession, mais qu'il ne peut pas s'opposer à leur vente décidée par les héritiers.



A lire dans
Conseils des notaires

« L'indivision : enfer ou paradis ? » : de la gestion des biens indivis à la vente des biens indivis, en passant par les comptes entre indivisaires ou les aspects fiscaux de l'indivision, le n°394 de *Conseils des notaires* daté de juin 2010 consacre un dossier spécial sur les récentes modifications législatives et les solutions amiables qui permettent d'éviter les difficultés.

→ [En savoir plus](#)