

CHAPITRE GRATUIT

Chapitre 1. Ce que vous achetez vraiment

Reprendre un commerce en France

Grig Lien · Provenance Diligence

Une femme qui exploitait un institut de beauté et d'amincissement l'a vendu fin novembre 2022. Le prix était de 60 283,70 €, et le nouvel exploitant a pris les clés le 1er décembre. La vente transmettait plusieurs contrats de location portant sur les appareils de l'institut, pour 6 500 € au total, et 283,70 € de produits en rayon. Sur ce prix, 55 000 € étaient séquestrés chez un cabinet d'avocats.

Le 3 février 2023, deux mois plus tard, l'unique salariée a démissionné. L'acheteur a dit que la clientèle était partie avec elle, que le chiffre d'affaires avait presque disparu et que du mobilier manquait. Le 28 mars 2023, il a assigné la venderesse pour récupérer la totalité des 60 283,70 €, plus 5 000 €.

L'acheteur a perdu sa demande principale. Il l'a perdue sur pièces.

La cour a retenu qu'on lui avait dit avant la signature que la salariée partait, et qu'il avait obtenu 5 000 € de remise pour cela. Le mobilier manquant s'est réglé par une liste. Le jour de la vente, les deux parties avaient paraphé, page par page, la liste du mobilier et du matériel vendus, et l'avaient annexée à l'acte :

« Ces listes paraphées [...] ont pour objet d'éviter tout litige sur la consistance et la délivrance des matériels cédés. »

Puis l'acheteur a gagné deux demandes plus petites, sur pièces elles aussi. L'acte indiquait que le contrat de location d'un appareil, un LPG, s'achevait le 26 avril 2023. Il s'achevait en réalité le 26 octobre 2023, des échéances ayant été reportées en cours de route. Six mensualités de plus sont tombées sur le nouvel exploitant, et la venderesse a dû les rembourser : 2 581,30 €. Elle avait par ailleurs rompu son engagement de non-concurrence, ce qui lui a coûté 5 000 € de dommages et intérêts et une injonction assortie d'une astreinte de 200 € par jour de manquement.

Tout, dans cette affaire, tenait à une seule question : qu'est-ce qui a été vendu, exactement, et où est-ce écrit ?

Cour d'appel de Limoges, chambre économique et sociale, 23 octobre 2025, n° 24/00528.

Ce qu'il faut vérifier, et où

Vous achetez un ensemble, pas une société

L'achat dont parle ce livre ne porte pas sur la société du vendeur. Vous achetez son fonds de commerce : l'affaire en marche. Le nom sur la devanture, le droit de rester dans les murs, les clients, le matériel et le stock. Sa société, s'il en a une, reste la sienne.

Aucun article ne définit le fonds de commerce en une phrase, et aucun ne dit ce que la vente emporte quand l'acte reste vague. Ce que la loi dit, c'est sur quoi porte le privilège du vendeur, la sûreté qu'il garde pour la part du prix que vous lui devez encore. Article L141-5 :

« Il ne porte que sur les éléments du fonds énumérés dans la vente et dans l'inscription, et à défaut de désignation précise, que sur l'enseigne et le nom commercial, le droit au bail, la clientèle et l'achalandage. »

Relisez-le deux fois. Quand l'acte ne désigne pas les choses avec précision, le filet de la loi se réduit à quatre éléments : l'enseigne et le nom commercial, le bail, la clientèle et l'achalandage. Tout ce qui dépasse ces quatre-là n'est dans votre affaire que parce que l'acte le nomme.

Rien dans cette courte liste n'est un immeuble, un contrat fournisseur, une créance de l'entreprise, ni l'argent qui dort sur le

compte. Ni une dette.

La loi vous donne une chose gratuitement. L'article 1615 du code civil dit que la livraison d'une chose comprend ses accessoires et tout ce qui a été destiné à son usage perpétuel. Le meuble sous la machine à café peut suivre la machine à café. Mais regardez quand cet article vous servirait : après la signature, la chose déjà partie, à discuter de ce qui compte pour un accessoire. Ce n'est pas là que vous voulez être. Nommez-le dans l'acte.

Le premier contrôle porte donc sur le projet d'acte de cession et sur ce qui lui est annexé. Parcourez-le avec trois questions.

1. Chaque élément qui compte pour vous est-il nommé ?

L'affaire de l'institut s'est jouée sur une liste paraphée. « Tout ce qu'il y a dans le magasin » n'est pas une liste. Les appareils, le stock, le site internet, le numéro de téléphone, le fichier clients : ce que vous voulez passe sur le papier, ligne par ligne.

2. Le prix est-il ventilé en trois ? L'article L141-5 l'exige :

« Des prix distincts sont établis pour les éléments incorporels du fonds, le matériel et les marchandises. »

Un projet d'acte qui porte un prix global n'est pas fini. Le chapitre 13 montre comment les droits d'enregistrement reprennent la même ventilation.

3. Quels contrats viennent avec le fonds, et les avez-vous lus en entier ? L'appareil LPG n'avait jamais appartenu à la venderesse. Ce que l'acheteur reprenait, c'était un contrat de location, et ce contrat disait ce qu'il disait, y compris une date de fin plus tardive que celle de l'acte. Le résumé d'un contrat dans l'acte n'est pas le contrat. Demandez chaque contrat qui vous est transmis, avec tous ses avenants.

Lire le contrat, c'est la moitié du contrôle. L'autre moitié, c'est de savoir s'il peut seulement vous être transmis. L'article 1216 du code civil permet à une partie de céder sa qualité de partie au contrat « avec l'accord de son cocontractant », et « La cession doit être constatée par écrit ». Pour un appareil en location, ce cocontractant est le loueur. Obtenez son accord écrit avant l'acte, sinon l'appareil ne fait pas vraiment partie de ce que vous achetez.

Les murs sont un achat séparé

Ce sur quoi l'article L141-5 retombe, c'est le droit au bail, et rien sur l'immeuble. Si le vendeur est locataire, vous achetez sa place de locataire, et les règles du bailleur viennent avec. Si le vendeur possède les murs, les acheter est une deuxième opération. Le chapitre 4 traite du bail.

Les dettes du vendeur, en principe, restent les siennes

Vous ne trouverez nulle part en droit français la phrase « les dettes ne passent pas à l'acheteur ». La règle se construit à partir de trois pièces.

La première est l'article ci-dessus : ce que la loi rattache à un fonds, quand personne n'a rien énuméré, c'est un nom, un bail et une clientèle, pas des dettes. La deuxième est la procédure de publicité du chapitre 5, qui donne aux créanciers du vendeur le droit de bloquer le prix, pas un nouveau débiteur. La troisième est l'article 1327 du code civil :

« Un débiteur peut, avec l'accord du créancier, céder sa dette. »

Avec l'accord du créancier. Si votre acte dit que vous reprenez la facture du vendeur chez un fournisseur, et que le fournisseur n'a jamais donné son accord, vous n'êtes pas devenu son débiteur. Mais

vous avez promis au vendeur de payer cette facture, et il peut vous y tenir. Ne signez pas une clause de reprise de dette que vous n'avez pas l'intention d'honorer. L'article 1327-2 ajoute que même si le créancier donne son accord, le débiteur d'origine n'est libéré que si le créancier le dit expressément.

Trois exceptions atteignent quand même l'acheteur, et chacune peut coûter cher :

- **les impôts du vendeur** sur les bénéfices de l'année de la vente, que l'administration fiscale peut vous réclamer, dans la limite du prix du fonds (le chapitre 7 dit lesquels, et pour combien de temps) ;
- **les salariés**, qui passent chez vous avec leur contrat et avec ce qui leur est dû (chapitre 8) ;
- **le prix payé trop tôt**. Payez le vendeur avant la fin du délai laissé à ses créanciers, et ils peuvent vous faire payer une deuxième fois (chapitre 5). La part du prix qui répond de ses impôts attend plus longtemps encore (chapitre 7).

Un quatrième piège n'est pas une dette du vendeur : il est attaché au fonds lui-même. Un nantissement inscrit sur le fonds y reste après la vente. Le chapitre 6 montre comment le trouver.

Ce que ces ensembles coûtent, et qui les achète

En 2025, 34 325 avis d'achat d'un fonds de commerce ont été publiés en France. Sur les 33 836 qui indiquaient un prix, le prix médian était de 105 000 € : la moitié s'est vendue moins cher, la moitié plus cher. Un quart est parti à 50 000 € ou moins, un quart à 250 000 € ou plus.

L'acheteur nommé dans l'avis était une société dans 31 460 de ces achats (91,7 %) et une personne physique dans 2 865 (8,3 %). Là où

un prix figurait, le prix médian était de 53 000 € quand l'acheteur était une personne et de 110 850 € quand c'était une société. « Société » désigne ici la forme juridique portée sur les papiers, pas la taille : une société unipersonnelle créée pour ce seul achat compte comme une société.

(Source : avis de vente du BODACC, 2025.)

Acheter en votre nom propre ou par une société est une question pour un expert-comptable ou un avocat qui connaît votre situation. Tranchez-la avant de signer le compromis, l'avant-contrat que les deux parties signent avant l'acte (chapitre 12).

Le chapitre 2 donne ces prix pour vingt métiers et pour chaque région.

Ce qu'il faut dire au vendeur

Au premier rendez-vous sérieux, avant qu'on reparle du prix :

« Pouvez-vous me donner la liste de tout ce qui est vendu, élément par élément, avec un prix séparé pour les éléments incorporels, le matériel et les marchandises ? »

Puis :

« Quels contrats sont repris avec le fonds ? Je voudrais chaque contrat en entier, avec tous ses avenants, et l'accord écrit de chaque cocontractant. »

Et, dès qu'il existe un projet :

« La liste du matériel sera-t-elle annexée à l'acte et paraphée page par page ? »

Guettez deux sortes de réponses. La première nomme un document et une date : « *mon notaire la prépare* », « *je vous l'envoie cette semaine* ». C'est un vendeur qui s'attend à être tenu par une liste.

La seconde reste générale et cordiale : « *tout ce que vous voyez* », « *on verra ça chez le notaire* ». Rien n'est encore fautif. Mais aucun document et aucune date n'ont été nommés, et il faut le remarquer.

Si la réponse est mauvaise

Pas de liste, ou « tout ce que vous voyez ». Ne discutez pas du prix tant qu'il n'y a pas de liste. On ne met pas un prix sur un ensemble dont le contenu n'est pas arrêté. Demandez que la liste soit annexée au compromis, et pas seulement à l'acte définitif, pour que le vendeur y soit tenu dès la première signature.

« Faites-moi une offre, vous verrez les papiers ensuite. »

Un vendeur peut refuser d'ouvrir ses contrats et ses comptes à un inconnu. Attention à la sortie que vous prenez. Aux termes de l'article 1589 du code civil, la promesse de vente « vaut vente » dès que les deux parties s'accordent sur la chose et sur le prix. Un chiffre écrit que le vendeur accepte peut vous engager avant même que vous ayez vu le moindre document. Faites rédiger toute offre écrite par votre notaire ou votre avocat, avec en condition les documents qu'il vous faut, et proposez de garder confidentiel ce qu'on vous montre.

Un prix global. Demandez la ventilation en trois par écrit. Si le conseil du vendeur refuse de la fournir, l'acte n'est pas prêt à être signé.

Un contrat que vous ne pouvez pas voir, ou un loueur qui n'a pas donné son accord. Traitez l'élément comme non acheté.

Où le vendeur produit le contrat entier avec ses avenants et l'accord écrit du cocontractant, ou vous sortez l'élément de l'affaire et du prix. L'acheteur de l'institut a payé six mensualités de plus parce qu'une date, dans un résumé, était fausse. Une exception mérite d'être connue : certains contrats donnent cet accord à l'avance, dans leur propre texte. Si le vôtre le fait, demandez la clause et la preuve que la cession a été notifiée (article 1216 du code civil).

Un refus de parapher la liste page par page. Écrivez-le dans le compromis comme condition de la signature de l'acte définitif. Un vendeur qui refuse de parapher la liste de ce qu'il vend se garde de la place pour discuter plus tard de ce qui a été vendu.

Une proposition de vous vendre les parts de la société au lieu du fonds. C'est un autre achat, avec d'autres règles, et ce livre ne le couvre pas. Arrêtez-vous et portez le dossier à un avocat avant d'aller plus loin.

Quand faire venir un notaire ou un avocat. L'acte et ses listes sont rédigés par quelqu'un, et vous voulez que cette personne travaille sur votre liste, pas sur celle du vendeur. Au moment de choisir, demandez : *qui rédigera la liste des éléments, et sera-t-elle annexée au compromis en plus de l'acte ?* Un rédacteur qui répond que la liste peut attendre la signature définitive vous laisse à découvert pendant tout l'intervalle.

Quand partir. Quand le vendeur refuse de dire par écrit ce qu'il vend. Sans cela, aucun des autres contrôles de ce livre n'a de prise.

Aide-mémoire

1. Demandez par écrit la liste complète des éléments vendus, ligne par ligne.

2. Vérifiez que le projet d'acte fixe trois prix distincts : éléments incorporels, matériel, marchandises.
3. Récupérez en entier chaque contrat qui vous est transmis, avec tous ses avenants, et l'accord écrit du cocontractant ou, si le contrat l'a donné à l'avance, la preuve que la cession a été notifiée ; comparez ses dates avec l'acte.
4. Faites annexer la liste à l'acte et parapher page par page par les deux parties.
5. Avant d'écrire le moindre chiffre, décidez avec un expert-comptable ou un avocat si l'acheteur sera vous ou une société, et faites rédiger l'offre par votre notaire ou votre avocat.

Le livre complet — tous les chapitres et chaque source
avec son adresse — est sur Amazon.

<https://www.amazon.fr/dp/BoH4VB4HQ2>