

# PRISE DE CONTRÔLE D'UNE ENTREPRISE ET CESSION DE DETTES

0037

## BRUNO PICHARD,

Ancien Elève de l'Ecole Polytechnique,  
Avocat au barreau des Hauts-de-Seine.

La prise de contrôle d'une entreprise exploitée en société s'effectue le plus souvent par l'acquisition des droits sociaux. Cette solution est en effet généralement moins onéreuse fiscalement que l'acquisition directe du fonds de commerce, en particulier en termes de droits d'enregistrement. Elle peut paraître aussi plus simple juridiquement, notamment pour les sociétés anonymes, puisque théoriquement, la simple signature d'ordres de mouvement suffit pour céder le contrôle d'une société anonyme.

Dans une situation économique difficile, l'acquisition directe d'un fonds de commerce ou d'industrie retrouve cependant un intérêt, même pour des transactions importantes. Des entreprises apparemment florissantes peuvent en effet cacher des passifs importants, qu'un audit comptable et juridique préalable ne décèlera pas nécessairement.

Dans ce contexte, l'acquisition directe du fonds permet de limiter les risques pris tant par l'acquéreur, que par le vendeur. Or, pour apprécier l'intérêt d'une transaction, il faut non seulement prendre en compte sa rentabilité (et donc le surcoût fiscal), mais aussi le risque qu'elle présente. En l'occurrence, l'acquisition directe d'un fonds a le plus souvent un coût fiscal plus élevé que l'acquisition de droits sociaux ; en revanche, le risque est plus faible.

En effet, l'acquéreur en achetant directement le fonds réduit son risque en évitant ainsi de reprendre le passif et les responsabilités attachés au fonds transféré et en évitant de subir les conséquences de la gestion du cédant, à l'exception de la solidarité entre le vendeur et l'acquéreur prévue par certains textes de loi. Il est certes vrai que l'acquéreur de droits sociaux diminue le plus souvent son risque en obtenant du cédant une garantie de passif ou d'actif net. Ces garanties n'offrent toutefois pas, et loin s'en faut, la même sécurité que l'acquisition directe du fonds. Notamment elles sont fréquemment plafonnées, ou prévoient des franchises. Enfin, elles donnent lieu à de nombreux litiges dont le résultat peut être aléatoire, d'autant que la rédaction de ces garanties est de plus en plus sophistiquée.

De son côté, en cédant directement le fonds, le vendeur diminue son risque en s'abstenant de donner une garantie de passif ou d'actif net à l'acquéreur. Il n'aura ainsi pas à restituer tout ou partie de ce qu'il aura perçu (si la garantie n'est pas plafonnée, il pourrait même verser plus que ce qu'il a reçu).

Outre la diminution du risque, lorsque le fonds transféré est exploité par une société ayant plusieurs activités distinctes, la cession d'un département permet un transfert d'activité souvent rapide et simple.

L'acquisition directe du fonds retrouve donc un intérêt certain. C'est alors que va se poser le problème de la reprise de dettes du vendeur.

Dans le cadre d'une cession de droits sociaux, le problème de la cession de dettes n'existe pas puisque la cession des droits sociaux ne modifie pas les dettes de la société cédée qui en conserve la charge. En revanche, lorsque la prise de contrôle se fait par l'acquisition directe du fonds, l'acquéreur et le vendeur peuvent trouver un intérêt à ce que, outre les éléments du fonds cédé, (clientèle, matériel, stocks, etc.), soient également transférées des créances ou des dettes rattachées à l'activité transférée, bien que traditionnellement les créances et les dettes ne soient pas considérées comme faisant partie des éléments du fonds (certains commentateurs, isolés, sont toutefois d'un avis contraire et soutiennent que les dettes et les créances font partie du fonds) (1).

En ce qui concerne les créances, l'acquéreur sera en effet en meilleure position que le vendeur pour obtenir leur paiement (et notamment s'il s'élève des difficultés avec un client, le nouvel exploitant pourra menacer de cesser de l'approvisionner, moyen de pression souvent efficace et dont ne disposera naturellement plus le vendeur).

De même, pour les dettes rattachées à l'activité transférée, l'acquéreur pourra éventuellement refuser leur paiement si le bien ou la prestation de services qui en sont la contrepartie ne sont pas satisfaisants, alors que le vendeur ne disposera plus des éléments nécessaires pour soulever une telle contestation.

N'ayant donné lieu qu'à une jurisprudence et une doctrine très réduites, il paraît intéressant d'étudier la cession de dettes dans le cadre de la cession de fonds. Nous nous limiterons ici à l'étude de certains des problèmes posés par cette cession :

## A. - Aspects juridiques.

Le sujet traité soulève quatre questions :

- D'un point de vue général, quelle est, en droit français, la réglementation applicable aux cessions de dettes ? (point a).

Par ailleurs, la loi prévoit que certains contrats souscrits par le vendeur doivent être repris par l'acquéreur du fonds. Citons notamment le transfert des contrats de travail, conformément à l'art. L. 122-12, alinéa 2 du Code du travail. Un tel transfert de contrats qui entraîne, pour l'avenir, des obligations de paiement à la charge de l'acquéreur, peut-il être considéré comme une cession de dettes ? Ceci semble douteux. On peut en effet remarquer qu'une partie des obligations de paiement liées aux contrats transférés ne sont pas encore nées lorsque la cession du fonds intervient. En outre, en contrepartie de l'obligation de paiement, l'acquéreur bénéficiera de l'exécution de son travail par le salarié. Il ne s'agit donc pas à première vue de cession de dettes.

D'ailleurs, l'art. L. 122-12-1 du Code du travail stipule que « le nouvel employeur est en outre tenu à l'égard des salariés, dont les contrats de travail subsistent, des obligations qui incombent à l'ancien employeur à la date de cette modification ». De cet article, il ressort que si un salarié du fonds a une créance sur le vendeur, créance née à la date du transfert, ce salarié a un nouveau débiteur, l'acquéreur dudit fonds. Si le législateur a jugé nécessaire de préciser dans un article complémentaire que l'acquéreur pourrait être débiteur des salariés du fonds, dès la réalisation de la cession, c'est que le simple transfert des contrats n'entraînait pas transfert de dettes.

Ce même art. L. 122-12-1 offre par ailleurs une autre approche pour la cession de dettes. Son 2<sup>e</sup> alinéa précise en effet que « le premier employeur est tenu de rembourser les sommes acquittées par le nouvel employeur en application de l'alinéa précédent, sauf s'il a été tenu compte de la charge résultant de ces obligations dans la convention intervenue entre eux ».

Il prévoit ainsi la possibilité que le vendeur du fonds ne rembourse pas à l'acquéreur les sommes acquittées par lui en application du 1<sup>er</sup> alinéa de cet article.

La situation qui en résulte peut donc être la suivante : l'acquéreur est débiteur du salarié et le vendeur est libéré de la dette correspondante dans ses rapports avec l'acquéreur. On peut alors considérer qu'il y a une cession de dettes entre le vendeur et l'acquéreur du fonds.

Remarquons en outre que selon la Cour suprême, l'art. 122-12-1 n'interdit pas au salarié d'agir en paiement directement contre son ancien employeur (3).

## c) Conséquences théoriques.

En conséquence de ce qui précède, il faut tirer les deux conclusions suivantes sur la cession de dettes dans le cadre d'une cession de fonds :

D'une part, en dehors des cas limités où la loi semble imposer un transfert de dettes entre le vendeur et l'acquéreur, si le vendeur et l'acquéreur décident que les dettes seront reprises par l'acquéreur, il faudra pour chaque dette obtenir l'accord du créancier. En d'autres termes, si le fonds a une certaine importance, et donc si à ce fonds sont attachés de nombreux créanciers, la cession de toutes les dettes nécessitera l'accord de tous les créanciers et risque donc d'être matériellement impraticable.

- Existe-t-il des règles particulières en cas de cession de fonds ? (point b).

- Quelles sont alors les conséquences théoriques des points précédents ? (point c).

- Quelles sont les conséquences pratiques de l'état de la législation en la matière ? (point d).

## a) Règles générales.

En premier lieu, il faut souligner qu'il n'existe pas en droit français de réglementation spécifique de la cession de dettes, contrairement à ce qui existe pour la cession de créances (Visee elle notamment par l'art. 1690 C. civ.).

Se pose alors la question de savoir si la cession de dettes est en règle générale possible sachant qu'aux termes de l'art. 1165 du Code civil : « Les conventions n'ont d'effet qu'entre les parties contractantes ». A défaut d'intervention du créancier cédé et conformément à cet article, la cession de dette entre l'acquéreur d'une dette et le vendeur n'est qu'une convention entre ces deux parties, et n'a donc pas d'effet sur le créancier.

Cette solution paraît d'ailleurs nécessaire pour ne pas porter atteinte aux intérêts des créanciers. Il serait alors trop simple de substituer un débiteur insolvable à un débiteur solvable. Le principe de l'impossibilité de céder une dette sans l'accord du créancier est ainsi admis par la doctrine (2).

Si la doctrine considère que la cession de dettes ne peut intervenir qu'avec l'accord du créancier cédé, ceci ne signifie pas pour autant que le débiteur ne puisse pas convenir avec un tiers que ce tiers supportera la charge de la dette du débiteur. Une telle convention est valable entre le cédant et l'acquéreur, mais n'est pas opposable au créancier (2).

## b) Règles particulières.

Bien que la législation ne prévoit pas de manière générale la cession de dettes, on peut se demander s'il n'existe pas une réglementation spécifique dans le cadre de la cession de fonds.

Tout d'abord, l'acquéreur peut dans certains cas être amené à payer des dettes incombant au vendeur. L'art. 1684 du Code général des impôts prévoit ainsi notamment la possibilité de rendre le cessionnaire « solidairement responsable avec le cédant du paiement de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices réalisés par ce dernier pendant l'année ou l'exercice de la cession jusqu'au jour de celle-ci ».

De même, l'art. 3 de la loi du 17 mars 1909 prévoit qu'à défaut d'avoir procédé aux formalités de publicité relative à la vente du fonds, l'acquéreur peut se voir réclamer le paiement de leurs créances par les créanciers du fonds. Dans les deux cas, l'acquéreur n'est tenu qu'à hauteur du prix de cession. Faut-il analyser les deux cas posés ci-dessus comme une cession de dettes ? La réponse paraît négative. En effet, l'acquéreur s'il doit payer l'un des créanciers du fonds, conserve la possibilité de demander au vendeur le remboursement de ce que lui, l'acquéreur aura payé. Au contraire, dans le cadre d'une cession de dettes, l'acquéreur conserve définitivement la charge des dettes cédées.

D'autre part, les parties peuvent convenir que l'acquéreur supportera la charge de certaines dettes du vendeur sans que cette convention soit opposable aux créanciers cédés, la règle générale, rappelée au dernier alinéa du point a, étant également applicable dans le cadre d'une cession de fonds (4).

## d) Conséquences pratiques.

Si on se place alors dans le cas le plus général de la vente du fonds accompagnée de la prise en charge de dettes du vendeur par l'acquéreur, sans que les créanciers cédés aient donné leur accord, il paraît intéressant d'étudier les conséquences d'une défaillance de l'acquéreur du fonds dans le cadre du paiement des dettes cédées.

En premier lieu, en conséquence du défaut d'acceptation par le créancier et conformément à ce qui a été exposé ci-dessus, le vendeur reste tenu de la dette cédée.

Cette solution a d'ailleurs été confirmée par l'une des rares décisions rendues sur la question, à savoir un jugement du Tribunal de grande instance de Strasbourg (5) qui dispose notamment que : « l'effet libératoire du débiteur cédant (qui produit ses effets entre ce débiteur et le débiteur cessionnaire) ne se produit cependant pas dans les rapports entre le cédant d'une part, et le créancier cédé d'autre part ».

En pratique, en cas de doute sur la solvabilité de l'acquéreur, le vendeur devra prendre des garanties non seulement pour le paiement du prix du fonds, si ce paiement n'est pas effectué comptant, mais également pour le paiement des dettes cédées à l'acquéreur.

On pourrait alors penser que puisque le débiteur cédant reste tenu vis-à-vis du créancier, le débiteur cessionnaire ne serait pas tenu vis-à-vis de ce créancier, également en application de l'art. 1165. Cette solution n'a toutefois pas été retenue par le jugement précité : le débiteur cessionnaire est également tenu vis-à-vis du créancier.

Enfin, dans le cas où la dette cédée doit faire l'objet de plusieurs paiements successifs, on peut se demander si l'acceptation par le créancier cédé du premier paiement effectué par le débiteur cessionnaire, équivaut à l'approbation par ce créancier de la cession de dettes. Cette solution n'a pas non plus été retenue par le Tribunal de grande instance de Strasbourg qui considère qu'il faut une ratification expresse pour qu'il y ait cession. A défaut, le créancier voit s'adjoindre un deuxième débiteur au débiteur initial.

## B. - Aspects fiscaux.

La cession de dettes dans le cas d'une cession de fonds peut être traitée de trois façons :

- soit les parties fixent le prix des éléments cédés, puis disposent que ce prix sera, pour une fraction, payé par la prise en charge par l'acquéreur des dettes qui lui sont cédées. Il s'agit alors non pas d'un complément de prix, mais d'un mode de paiement. Cette première approche ne pose pas de difficulté.

2. - On pourrait alors chercher à appliquer une technique voisine de celle utilisée en cas d'apports à une société mixte. Dans ce cas, en contrepartie des actifs reçus de l'apporteur, la société bénéficiaire des apports émet des droits sociaux et prend en charge des dettes incombant normalement à l'apporteur.

Conformément à la doctrine administrative (8), les biens sur lesquels s'imputent les dettes sont considérés comme vendus. L'apporteur peut choisir d'imputer en priorité les dettes transférées sur les biens, dont la vente est soit soumise à T.V.A., soit soumise aux droits de mutation ordinaire les plus faibles.

Prends un exemple : Apport par une société anonyme à une autre société anonyme :

- des éléments incorporels d'un fonds évalués à 10 000 000 F,  
- de matériels et outillages évalués à 5 000 000 F,  
- de stocks évalués à 9 000 000 F,

moeynnant la prise en charge par la société bénéficiaire de 12 000 000 F de dettes dues par l'apporteur.

9 000 000 F de dettes seront imputées sur les 9 000 000 F de dettes dues par l'apporteur, il paraît intéressant d'étudier la prise en charge de ces dettes par l'apporteur.

Pour illustrer ce que pourrait donner l'application en cas de vente d'une technique voisine de celle utilisée en cas d'apport, prenons l'exemple suivant :

- éléments incorporels du fonds ..... 10 000 000 F,  
- éléments et outillages ..... 5 000 000 F,  
- stocks ..... 9 000 000 F,

Les parties auraient convenu qu'en plus du paiement du prix de 24 000 000 F, l'acquéreur prendrait également à sa charge 12 000 000 F de dettes du vendeur. Le prix total serait donc de 36 000 000 F.

La transposition de la méthode d'imputation utilisée en cas d'apport conduirait donc à imputer « en priorité », (par exemple), 9 000 000 F de dettes sur les stocks et 3 000 000 F de dettes sur les matériels et outillages.

Les stocks seraient alors imposés sur une valeur de 18 000 000 F (c'est-à-dire leur valeur déclarée, plus le montant des dettes imputées sur les stocks), les matériels et outillages sur 8 000 000 F et les éléments incorporels sur 10 000 000 F. Les droits d'enregistrement seraient ainsi calculés sur une base de 18 000 000 F.

On remarque que dans l'exemple ci-dessus, le prix déclaré des matériels et outillages et des éléments incorporels est de 15 000 000 F, et que rien ne justifie que leur valeur vénale soit de 18 000 000 F.

Cette méthode apparaît ainsi contraire au principe de calcul de droits d'enregistrement sur le prix ou sur la valeur vénale si elle est supérieure. Elle doit donc être abandonnée.

- soit les parties fixent le prix des différents éléments du fonds cédé, puis stipulent qu'en plus l'acquéreur supportera la charge de dettes du vendeur. Dans l'acte, il est alors précisé que le supplément de prix correspondant constitue en totalité un complément de prix des éléments incorporels du fonds. Une telle solution ne pose pas de difficultés. Elle peut être toutefois défavorable pour l'acquéreur, si le complément de prix provient en réalité des stocks puisque ce complément de prix qui devrait alors être soumis à T.V.A. sera alors soumis aux droits d'enregistrement. De même si ce complément de prix provient en réalité du matériel, l'acquéreur se prive de la possibilité de pratiquer des amortissements.

- soit les parties fixent dans l'acte de cession un prix pour les éléments cédés, puis stipulent qu'outre le paiement de ce prix, l'acquéreur assumera la charge des dettes qui lui seront cédées. La cession de dettes s'analyse alors économiquement comme un complément de prix. Toutefois, au lieu de répartir ce complément de prix entre les différents actifs cédés, et aboutir ainsi à déterminer la valeur réelle de chacun de ces actifs, les parties n'indiqueront pas de quels actifs le complément de prix provient. Ce cas, relativement marginal se présentera le plus souvent lorsque les parties fixeront dans l'acte le prix des actifs cédés à leur valeur comptable chez le cédant, puis décideront que la valeur globale du fonds est supérieure à la somme des valeurs comptables, la différence entre les deux constituant ce complément de prix.

Avec cette troisième approche, la cession de dettes est susceptible de poser au moins deux difficultés, qu'il nous paraît intéressant d'étudier :

- d'une part, pour le calcul des droits d'enregistrement,

- d'autre part, pour l'imposition du vendeur au titre de l'impôt sur les sociétés du fait de la cession d'éléments de son fonds.

Nous examinerons successivement ces deux problèmes. Remarquons toutefois que d'autres problèmes peuvent se poser, et notamment pour le traitement comptable par l'acquéreur des dettes prises en charge, et pour l'imposition future de l'acquéreur au titre des biens achetés.

## a) Droits d'enregistrement.

On sait que la cession de fonds est soumise à un droit d'enregistrement progressif calculé sur le prix de cession ou sur la valeur vénale si elle est supérieure (art. 719 C. gén. impôts) (6).

Ces droits d'enregistrement ne s'appliquent toutefois pas aux marchandises neuves dont la cession est soumise à T.V.A.

Déterminer le mode d'imposition des dettes transférées qui constituent ici du point de vue économique un complément de prix revient donc à déterminer le mode d'imposition de ce complément de prix.

1. - La solution retenue par les auteurs est l'imputation des dettes proportionnellement au prix applicable à chacun des actifs cédés (7). Les parties ne semblent donc pas avoir le choix de l'imputation des dettes transférées sur des actifs dont la cession est soumise à l'imposition la plus favorable. La jurisprudence sur laquelle s'appuie cette solution est cependant très ancienne.

3. - L'impossibilité d'imputer les dettes en priorité ne doit toutefois pas faire accepter l'imputation proportionnelle retenue par les auteurs. Il existe en effet une objection plus fondée à ce principe, à savoir : lorsque les parties conviennent de fixer un prix aux éléments du fonds cédé, sans que ce prix tienne compte de la prise en charge par l'acquéreur de certaines dettes du vendeur, c'est bien parce que dans l'esprit des parties certains éléments du fonds ont une valeur supérieure au prix hors prise en charge du passif (dans l'exemple ci-dessus, la valeur réelle était de 36 000 000 F, alors que les parties n'auraient indiqué dans l'acte qu'un prix de 24 000 000 F pour les actifs cédés).

Dans le cas général, d'une cession de fonds sans prise en charge des dettes, les parties et le cas échéant l'Administration fiscale, parviennent à déterminer le prix ou la valeur vénale de chacun des éléments cédés. On ne voit pas ce qui empêche d'arriver à cette même détermination dans le cas où des dettes sont transférées. Une fois cette détermination réalisée, rien n'empêche plus de procéder au calcul des droits d'enregistrement dans les conditions habituelles.

4. - Il nous semble donc nécessaire pour le calcul de droits d'enregistrement de ne pas retenir la notion de complément de prix, et que dans tous les cas, les parties doivent :

- d'une part procéder dans l'acte à l'estimation de la valeur réelle de chacun des éléments cédés, c'est-à-dire en prenant en compte les dettes transférées ;

- d'autre part, prévoir que la prise en charge du passif n'est qu'une modalité de paiement du prix.

## b) Impôt sur les sociétés à la charge du cédant.

Nous sommes toujours dans l'hypothèse où la prise en charge des dettes constitue économiquement un complément de prix, s'ajoutant au prix fixé par les parties dans l'acte de cession pour chacun des éléments du fonds cédé. Le complément de prix n'a donc pas été réparti entre les différents éléments cédés.

Nous examinerons ici le cas où le cédant est une société soumise à l'impôt sur les sociétés. Le traitement fiscal de la prise en charge des dettes de cette société par l'acquéreur peut être en première analyse abordé de deux façons :

- soit en considérant que l'opération conduit à une annulation de dettes, en se plaçant du côté du passif ;

- soit en considérant que la prise en charge de dettes est un supplément de prix payé par l'acquéreur en se plaçant du côté de l'actif, l'analyse juridique recoupant dans ce cas l'analyse économique.

1. - Du point de vue du passif : à l'issue de la cession, le vendeur ne pourra plus maintenir les dettes cédées dans ses comptes, puisque par hypothèse, elles ne seront plus à sa charge (sous réserve des incidences juridiques étudiées au A ci-dessus).

L'extinction de ces dettes, conformément à la jurisprudence du Conseil d'Etat, implique, quelle qu'en soit la cause, et à moins qu'elle n'ait pour contrepartie une diminution des valeurs d'actifs, une augmentation de la valeur de l'actif net

entre l'ouverture et la clôture de l'exercice, ce qui constitue alors un profit imposable (9).

Le problème posé est donc de déterminer s'il y a une diminution des valeurs d'actifs en contrepartie de la prise en charge des dettes. Dans le cas fréquent où les éléments du fonds cédé auront été cédés à un prix supérieur ou égal à leur valeur comptable, l'extinction des dettes ne conduit pas à une diminution des valeurs d'actifs.

On pourrait imaginer de prendre en compte la plus-value latente qui existait sur les éléments cédés. Cette plus-value latente serait en quelque sorte réduite par l'extinction des dettes. La prise en considération d'une plus-value latente, paraît toutefois difficile.

Il nous semble donc qu'au cas où la cession des éléments du fonds de commerce ne ferait pas apparaître de moins-value, le transfert des dettes doit être considéré comme un produit imposable.

Ce produit imposable ne pourrait d'ailleurs pas dans ce cadre être soumis au régime des plus-values de cession d'éléments d'actifs, puisque par définition, il s'agirait de la cession d'un élément de passif.

2. - Du point de vue de l'actif : on peut toutefois soutenir que la prise en charge du passif constitue en réalité un complément de prix, et que le paiement ultérieur des dettes du vendeur par l'acquéreur constitue les modalités de paiement de ce complément de prix. Si les parties ont pris soin dans l'acte de préciser qu'il en est bien ainsi, l'argumentation exposée ci-dessus devient difficilement défendable.

Il subsistera toutefois le problème de l'imputation de ce complément de prix sur les différents éléments cédés.

Cette imputation est nécessaire pour déterminer si ce complément de prix est un produit imposable au taux normal, ou s'il peut bénéficier du régime des plus ou moins-values, avec l'éventuelle application du taux réduit.

A défaut de ventilation du prix, il pourrait apparaître un problème difficile à résoudre, et qui pourrait être résolu en procédant à une imputation proportionnelle, ce qui serait tou-

tefois artificiel comme pour le calcul des droits d'enregistrements.

Remarquons, pour en terminer, qu'en cas de répartition du prix par les parties, l'acquéreur et le vendeur auront fiscalement des intérêts divergents. L'acquéreur aura intérêt à ce que le prix des stocks soit le plus élevé possible, puisqu'il ne devra payer que la T.V.A. En revanche, plus le prix des stocks sera élevé, plus, pour le vendeur, la fraction du prix soumise à l'impôt sur les sociétés au taux normal, sera importante.

\*  
\* \*

Bien qu'encore peu fréquente, la cession de dettes nous paraît ainsi être un mécanisme intéressant dans le cadre d'une cession d'entreprise. Il faut toutefois souligner son manieement délicat et les risques qu'elle peut faire courir au vendeur qui reste tenu vis-à-vis de son créancier, si celui-ci n'a pas accepté la cession. Elle peut également faire courir des risques à l'acquéreur notamment d'un point de vue fiscal s'il n'est pas très attentif à la rédaction de l'acte de cession.

(1) Sur cette question : voir Y. Reinhard, Droit commercial, 3<sup>e</sup> éd. 1993, n° 370 et Lamy Droit commercial, n° 54 et s.

(2) J.C.I. civ., art. 1165, fasc. 1, n° 46 ; B. Stark, Droit civil « Obligations 2 » Contrats n° 1313.

(3) Cass. soc. 3 avril 1991 (D. 1991.I.R.125).

(4) Encyclopédie Dalloz Fonds de commerce n° 272 ; Lamy Droit Commercial n° 435.

(5) Trib. gr. inst. Strasbourg, 26 mars 1971 (Rec. D. S. 1973.2.16).

(6) Soit par exemple la loi n° 93-859 du 22 juin 1993 : 0 % entre 0 et 150 000 F, 7 % entre 150 000 F et 700 000 F, 14,2 % au-delà de 700 000 F.

(7) Documentation fiscale Francis Lefebvre, Enregistrement IV, n° 6715. Jurisclasseur Enregistrement Fonds de commerce, fasc. 2, n° 16.

(8) Doctrine administrative 7H-24, n° 1, 15 mai 1990.

(9) Cons. d'Etat 7<sup>e</sup> et 9<sup>e</sup> sous-sections, 13 décembre 1982, req. n° 25510. Droit fiscal 1983, n° 24.