

МЕЛЬНИК ОЛЬГА

OM@KAMSLAW.COM

Tel : + 33 (6) 83 07 79 38

Cession de fonds de commerce

Покупка коммерческого комплекса, как своеобразная форма приобретения бизнеса во Франции

Французское законодательство предусматривает целый набор механизмов, грамотное использование которых позволяет существенно защитить права приобретателя бизнеса в сделке по слиянию и поглощению.

Одним из таких механизмов является законодательно регламентированный порядок приобретения так называемого «fonds de commerce». В литературе встречается несколько переводов этого понятия: коммерческий фонд, предприятие, коммерческий комплекс или просто бизнес. На наш взгляд последние два перевода лучше всего отражают его сущность. Само французское законодательство не дает четкого определения fonds de commerce, довольствуясь перечислением составных элементов, которые передаются при его отчуждении.

Стоит сразу же отметить, что fonds de commerce не является юридическим лицом и не обладает правосубъектностью. Это - не недвижимость, а нематериальное движимое имущество, даже если в его состав могут входить материальные активы (производственные средства). В этом и заключается его основное отличие от похожих институтов, существующих в других правовых системах, в том числе в России и англосаксонских странах. Примечательно, что как единое имущество, его можно не только продавать или передавать по наследству, но и закладывать и даже давать в аренду. Любое физическое, или юридическое лицо независимо от своей организационно-правовой формы, ведущее предпринимательскую деятельность, в обязательном порядке обладает коммерческим комплексом.

По своей сути КФ является совокупностью движимого материального и нематериального имущества, существующей с целью привлечения клиентуры, при этом сама клиентура является составной частью передаваемого имущества. Передача клиентуры влечет ряд очень важных для приобретателя юридических последствий.

Во-первых, передаются все, за редкими исключениями, договоры с клиентами и потребителями. Во-вторых, также передается «постоянная клиентура» (*achalandage*), то есть те покупатели товаров и услуг, которые, не будучи связанными какими-либо договорами поставки, по тем или иным причинам привязаны к «бренду». Наконец, из двух первых последствий вытекает третье - обязательство отчуждающей стороны воздерживаться от актов, направленных на присвоение клиентуры. Данное обязательство о неконкуренции не может быть ограничено или исключено сторонами, так как оно является существенным условием данного вида передачи бизнеса.

Передача клиентуры укрепляется тем, что в передаваемый бизнес входит также его наименование, т.е. «бренд» или дословно «вывеска», которому не обязательно быть зарегистрированным товарным знаком. Бренд - естественное составляющее передаваемого бизнеса, так как он является элементом, привязывающим клиентуру к товарам и услугам.

Также важно, во французском контексте, автоматическая передача договоров коммерческой аренды по всем помещениям, которые относятся к приобретаемому бизнесу. Французское законодательство строго регламентирует сроки и определение платы за аренду помещений предприятиями в целях защиты последних от прекращения арендодателем договора и повышения им арендой платы. Если брать пример торговых, ресторационных и развлекательных объектов, то легко понять, насколько важно быть защищенным от риска смены места расположения бизнеса.

Помимо договора коммерческой аренды, передаются трудовые договоры с сотрудниками. Здесь необходимо уточнить, что передаются не все трудовые договоры, заключенные продавцом бизнеса, как это происходит при приобретении юридического лица, а только те, которые относятся к тому виду деятельности, который приобретает покупатель.

Также передаются договоры страхования, интеллектуальная и промышленная собственность (патенты, программы, товарные знаки и т.д.). Покупатель бизнеса становится обладателем всех лицензий и других административных разрешений, ранее выданных продавцу для осуществления данного вида деятельности.

Наконец, не будучи юридическим лицом, *fonds de commerce* не включает в себя автоматически все пассивы. В него входит только будущий пассив по передаваемым договорам. Это - одно из самых важных свойств рассматриваемого вида передачи бизнеса, так как приобретатель принимает только видимый пассив. Это снимает необходимость проведение долгих и дорогих