

# Pratique de la vente de fonds de commerce et distribution de son prix



## OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle :
  - appréhender les changements issus des dernières modifications législatives (loi MACRON et la loi de finances rectificative pour 2015)
  - qualifier l'opération envisagée
  - sécuriser les clauses à risque
  - élaborer un projet de distribution



## MÉTHODE ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Supports visuels et cas pratiques
- Exemples jurisprudentiels



## SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- PowerPoint
- Dossier documentaire, textes, jurisprudence et articles de doctrine



### FORMATEURS

Éric MORGANTINI et Sophie GONON  
ou Morgan ALAPHILIPPE  
Juristes consultants du CRIDON LYON



### DURÉE

7h

### MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

évaluation des objectifs de la formation et de son organisation

### MODALITÉ DE SUIVI

remise d'une attestation de fin de formation



RÉF. CSN

000024



### PUBLICS

Notaires - Clercs

### PRÉ-REQUIS

Intermédiaire  
à expert



### PLUS-VALUE

Aborder avec sérénité  
ces opérations  
trustées par les  
avocats



CRIDON LYON

Partenaire expert du notaire

## Plan d'intervention

1

### **LES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES**

- Qui vend et qui achète ?
- Qu'est-ce que l'on vend ?  
Distinguer le fonds de commerce du fond artisanal, du bail, des contrats
- Combien et comment vend-on ? Prix payable à terme, garanties...
- Purger les droits des tiers : salariés, droits de préemption légaux et conventionnels

2

### **COMMENT RÉDIGER LES CLAUSES SENSIBLES**

- Mentions obligatoires, peut-on se passer des CA et résultats ?
- Diagnostics et normes
- Obligation de délivrance et de garantie
- Le séquestre

3

### **APRÈS LA VENTE**

- Formalités postérieures
- Oppositions, saisies, ATD
- La distribution du prix et son échec