

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, loi de finances rectificative pour 2015 et loi de simplification du 19 juillet 2019)
 - 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



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

3h

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

2h

3

APRÈS LA VENTE

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

2h