

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



PUBLICS

Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU

Débutant
Initié

OBJECTIF

- Améliorer sa pratique quotidienne
- Devenir expert

PRÉ-REQUIS

Connaissance sommaire de la vente de fonds de commerce



PLUS-VALUE

Aborder avec sérénité ces opérations trustées par les avocats

Cette formation a pour objectif d'appréhender de façon pratique la cession de fonds de commerce, qui représente un marché lucratif (pas moins de 8 milliards d'euros par an), afin de se familiariser avec toutes les étapes de l'opération et d'en déjouer les pièges, de la réception du dossier à la distribution du prix.



OBJECTIFS ET CONTENU PÉDAGOGIQUE

- 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



APPROCHE PÉDAGOGIQUE

- Formation intégrant l'actualité législative et jurisprudentielle
- Description et analyse
- Présentation des problématiques essentielles
- Cas pratiques et série d'exemples concrets



FORMATEURS

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



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

évaluation d'atteinte des objectifs de la formation, auto-évaluation



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