

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



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

- Qualifier l'opération envisagée : distinguer la vente du fonds de commerce de celle de ses éléments, distinguer le fonds de commerce des fonds voisins (fonds artisanal, fonds rural, fonds civil)
- Mesurer l'impact de la loi dite Soihili du 19 juillet 2019 sur la rédaction de l'acte de cession du fonds de commerce
- Sécuriser les clauses à risque : diagnostics et normes, entrée en jouissance, clause de non concurrence, séquestre
- 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
Juristes consultants et Animateurs de formation
du CRIDON LYON



DURÉE

7h

MODALITÉ D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE

Évaluation de l'atteinte des objectifs pédagogiques de la formation sous forme d'auto-évaluation



PUBLICS

Notaires
Clercs
Collaborateurs

NIVEAU

Tous niveaux

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



CRIDON LYON
Partenaire expert du notaire

Plan d'intervention

1

LES VÉRIFICATIONS PRÉALABLES

3h

- 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

2h

- 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

2h

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