



obligations du vendeur avant la vente définitive

Par **hans06**, le **25/07/2010** à **12:43**

Bonjour, j'ai signé un compromis pour le rachat d'un débit de boisson il y a environ 3 semaines. La vente définitive devrait se faire sous 10 jours environ. Depuis la signature du compromis, je me suis rendu compte que l'actuel propriétaire délaissait complètement sa clientèle, se fichait de tout et laissait son établissement partir à la dérive. En effet, le seul concurrent direct de ce commerce ne peut que se réjouir de cette situation, car il a déjà récupéré une bonne partie de cette clientèle (j'habite un petit village de haute montagne de 500 habitants). Que puis-je faire et comment faire surtout pour l'obliger à se reprendre en main et l'obliger à assumer réellement son rôle de commerçant jusqu'à la vente définitive ? Ai-je le droit de demander à consulter son chiffre d'affaire du mois de juillet (qui doit être catastrophique par rapport aux années précédentes, car en plus, il fait un maximum de "black"...)? Merci d'avance pour vos réponses & conseils.

Par **lexconsulting**, le **26/07/2010** à **20:09**

Bonjour

Malheureusement vous ne pouvez pas y faire grand chose, puisqu'il vous faudrait apporter la preuve de vos allégations.

Vous ne pouvez contraindre le vendeur à assumer ses obligations de commerçant sauf à démontrer que son attitude est faite dans le but de vous nuire.

L'évaluation du fonds de commerce est faite sur le bilan des 3 derniers exercices avant la signature du compromis. Une baisse du chiffre d'affaires durant la période de compromis n'est pas un élément suffisant de nature à remettre en cause la cession du fonds de commerce, dans la mesure où sa durée n'est pas significative.

Il vous appartiendra de vous montrer meilleur commerçant au moment de la reprise effective afin de reconquérir la clientèle

Bien Cordialement

Lex Consulting