

inventeur j'ai rencontré une société présente à l'international , mais l'acheteur profitant de problèmes familiaux m'a tout de suite proposé l'achat du Brevet et ensuite à fait le forcing pour acheter ma société et être majoritaire (une part de +) pour avoir les mains libres en me laissant miroiter que ma société allait prendre de la valeur, mais en final commercialise ce nouveau collecteur uniquement par ces autres sociétés et BABAZINOV est une coquille vide et la marque déposée en nom propre n'a donc plus de valeur.

Est-ce que c'est répréhensible.

Votre situation soulève plusieurs questions juridiques importantes, notamment en matière de droit des sociétés, de droit des brevets, et de pratiques commerciales déloyales. Voici une analyse des points clés et des pistes à explorer :

1. Manipulation lors de la cession du brevet et de la prise de contrôle

Si l'acheteur vous a initialement proposé l'achat du brevet seul, puis a exercé une pression pour devenir majoritaire dans votre société en vous faisant miroiter une valorisation future qui ne s'est pas concrétisée, cela peut relever de **manœuvres dolosives** (dol) ou de **pratiques commerciales trompeuses**.

- **Dol** : Si l'acheteur a sciemment induit en erreur sur ses intentions réelles (ex : promettre un développement via votre société alors qu'il prévoyait de tout centraliser ailleurs), **cela peut être sanctionné**.
 - **Abus de dépendance économique** : Si vous étiez en position de faiblesse (ex : besoin urgent de liquidités ou comme indiqué en position de faiblesse pour toutes sortes d'événements....), cela peut aussi être examiné.
-

2. Valeur de la marque et de la société après la cession

Si la marque déposée et la société (BABAZINOV) sont devenues des coquilles vides, car l'activité et le développement sont réalisés ailleurs, cela peut constituer un **manquement aux engagements pris** lors de la cession.

- **Dénaturation de l'objet social** : Si la société a été vidée de sa substance, cela peut être contesté, surtout si cela résulte d'une stratégie délibérée de l'acheteur.
 - **Atteinte à la valeur de la marque** : Si la marque n'est plus exploitée, cela peut aussi poser question sur la bonne foi de l'acheteur.
-

3. Recours possibles

- **Action en nullité pour dol** : Si vous pouvez prouver que l'acheteur a menti ou dissimulé ses intentions, vous pouvez demander l'annulation de la cession ou des dommages et intérêts.
 - **Action en responsabilité pour pratiques déloyales** : Si l'acheteur a agi de manière à vous désavantager délibérément.
 - **Expertise judiciaire** : Faire évaluer la valeur réelle de la société et de la marque au moment de la cession, et la comparer aux promesses faites.
-

4. Preuves et conseils pratiques

- **Conservez tous les échanges** (emails, contrats, promesses écrites ou orales si témoignages possibles).
 - **Consultez un avocat spécialisé en droit des affaires et des brevets** : Votre cas semble complexe et nécessite une analyse précise des contrats signés et des engagements pris.
 - **Vérifiez les clauses du contrat de cession** : Certaines clauses (non-concurrence, garantie de passif, etc.) peuvent être invoquées.
-

5. **Est-ce répréhensible ?

Oui, si les éléments ci-dessus sont avérés, cela peut être sanctionné par les tribunaux.
