

Entreprise

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

DDE066A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires et Collaborateurs

NIVEAU

Pratique courante

DURÉE

1 jour(s) (7,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis exigé, toutefois des connaissances en vente de fonds de commerce et de baux commerciaux sont fortement conseillées et vous permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur

Animation pédagogique ponctuée de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur

Mise en oeuvre pédagogique par des exemples pratiques et des mises en situation professionnelles illustrant la théorie

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée

MODALITÉS TECHNIQUES

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

En visioformation : plateforme de visioconférence adaptée à l'animation pédagogique (interactions orales ou écrites, partage d'écrans et de documents en direct) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant
Feuille d'emargement signée en présentiel ou électroniquement (régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence)

Évaluation à chaud à l'issue de la formation :

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- Un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation

Les bons réflexes de la vente du fonds de commerce

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Prendre conscience de l'évolution du fonds de commerce et de la nécessaire adaptation des contrats de cession.
- Maîtriser la bonne rédaction des actes de cession de fonds de commerce compte tenu de la législation et jurisprudence récentes.
- Connaître les difficultés pouvant remettre en cause l'équilibre du contrat, voir entraîner son annulation. Appréciation de la Jurisprudence y référant.
- Dominer les aspects de la distribution de prix

CONTENU

INTRODUCTION

- Que représente le fonds de commerce dans le monde économique actuel ?
 - Distinction entre fonds de commerce et fonds artisanal
 - Panorama de l'évolution législative récente

LES FONDAMENTAUX ET LES RISQUES APPLIQUES AUX ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

- La clientèle, conditions d'existence du fonds
 - existe-t-il toujours une clientèle suffisante au jour de la vente ?
 - cette clientèle est-elle personnelle et autonome ?
 - les conditions d'existence d'un fonds exploité sur le domaine public (apport de la loi du 18 Juin 2014)
 - la clientèle du fonds électronique : nom de domaine et autres contrats
- Les autres éléments incorporels :
 - Description des éléments concernés
 - Les licences et autorisations
- Le matériel, agencements, marchandises,
 - Focus sur la « transmission » des agencements
 - Les marchandises, partie intégrante du prix du fonds de commerce
- Le sort des contrats attachés au fonds
 - Le nécessaire inventaire des contrats liés à l'activité du fonds
 - Les formalités et démarches pour une efficace transmission
 - Le droit au bail et la transmission particulière de ce contrat :
 - Lorsque le fonds est « in bonis »
 - En matière de procédures collectives

LES FONDAMENTAUX ET LA SECURITE DE L'ACQUEREUR DANS L'EXPLOITATION DU FONDS

- Le local est-il apte à la poursuite de l'exploitation du fonds ?
 - Portée des obligations des établissements recevant du public
 - Comment vérifier l'état des lieux à la prise de possession des locaux ?
 - Quelles sont les obligations du vendeur de fonds de commerce ?
- Acquisition du fonds et risques liés au contrat de bail
 - La vérification de l'absence d'obstacle au droit au renouvellement du bail
 - Faut-il informer l'acquéreur des éléments prévisibles d'une modification du prix du loyer ?
- Sécurité juridique et formalisme du contrat de vente
 - La purge du droit de préemption communal
 - L'information préalable des salariés
- Le droit fondamental de l'acquéreur à l'absence d'éviction de son fonds et à la radiation des inscriptions
 - La réforme des formalités commerciales
 - L'indispensable purge des inscriptions, préalable à la distribution du prix.
 - Combien de temps pour la détention des fonds ou « les méandres » de la 1684 CGI