

## Formalités

### INFORMATIONS

#### CODE PRODUIT

FPP114A

#### PUBLIC CONCERNÉ

Formaliste, notaire et toute personne débutant en formalités de vente de fonds de commerce.

#### NIVEAU

Initiation

#### DURÉE

0.28 jour(s) (2,0 heures)

### PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé. Cependant, des connaissances en formalités commerciales sont conseillées pour suivre cette formation dans les meilleures conditions. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement afin de tester vos connaissances.

### MODALITÉS D'EXÉCUTION

Formation en présentiel ou Visioformation

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Type de formation : Intra, inter, 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 œuvre 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

Inafon 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

## Focus formalités sociétés : check-list des formalités post-cession de fonds de commerce

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Effectuer les formalités d'enregistrement
- Rédiger les différentes insertions
- Réunir les pièces nécessaires aux parties
- Appréhender les inscriptions sur le fonds de commerce.

### CONTENU

#### SCHÉMA DES PRINCIPALES FORMALITÉS POSTÉRIEURES À LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

#### LA FORMALITÉ D'ENREGISTREMENT AU SDE/SPFE ET LE PAIEMENT DES DROITS DE MUTATION

- Les imprimés à déposer
- Les droits à verser

#### LES INSERTIONS

- L'avis publié dans un SHAL
- L'avis publié au BODACC

#### LES PIÈCES À RÉUNIR POUR LES PARTIES

##### L'acquéreur

- Le commerçant
- L'acquéreur société

##### Le vendeur

- Le vendeur Personne physique
- Le vendeur société