

La cession du fonds de commerce par un débiteur en procédure collective : les pièges à éviter

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires et clercs

Compétences pédagogiques :

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

- Eviter certains pièges spécifiques aux procédures collectives
- Connaître les pouvoirs des débiteurs en procédure collective et les autorisations nécessaires
- Maîtriser les délais et le sort du prix.
- Prendre la mesure des conséquences de l'ordonnance du 12 mars 2014 et de la loi Pinel sur la vente du fonds en procédure collective et la jurisprudence récente en la matière

Contenu

I- La vente du fonds avant le jugement d'ouverture

A. La vente pendant la période suspecte

B. La remise du prix

C. La vente pendant la conciliation

II- La vente du fonds après le jugement d'ouverture

A. La vente durant le plan de sauvegarde ou de redressement

B. La vente isolée durant la liquidation judiciaire

C. La vente dans le cadre d'un plan de cession

Prérequis :

- Maîtrise des fondamentaux et des grandes étapes de la cession d'un fonds de commerce

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, replay) ; 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 ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation 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).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

Remise d'une attestation

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation