

Les bons réflexes de la cession de fonds de commerce

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires et clercs

Objectifs pédagogiques :

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

- Maîtriser la bonne rédaction des actes de cession de fonds de commerce compte tenu de la législation et de la jurisprudence récente
- Connaître les difficultés pouvant remettre en cause l'équilibre du contrat, voir entraîner son annulation.
- 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

Les risques appliqués 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

La sécurité de l'acquéreur 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 l'a 1684 CGI

Prérequis

- Pas de prérequis. Toutefois, des connaissances de base en droit commercial permettront de suivre cette formation plus confortablement. Nous vous invitons à remplir 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, 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).

Remise d'une attestation

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