

## 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