

Résoudre les difficultés pratiques attachées à la détention et la distribution du prix de cession d'un fonds de commerce

Niveau : Expert

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

Public concerné

Notaires et clerks expérimentés

Objectifs pédagogiques :

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

- Maîtriser le timing de la libération du prix en cas de cession de fonds d'entreprise
- Organiser le paiement des créanciers inscrits et opposants
- Conseiller le vendeur qui veut « toucher » son prix
- Rédiger la clause séquestre en cas de cession de fonds
- « Gérer » les oppositions, les ATD et les saisies en cas de cession de fonds

Contenu

I – Les problèmes de détention : la rigueur de la loi

§ 1 Un formalisme orienté vers les créanciers

A. La publicité au BODACC

1. Quand ?
2. Comment ?

B. L'opposition

1. Qui ?
2. Quand ?
3. Comment ?
4. Pourquoi faire ?
5. Les procédures ouvertes au vendeur pour toucher le prix

C. La responsabilité solidaire du cessionnaire

1. Délai et point de départ
2. Comment la réduire ?

D. La surenchère des créanciers inscrits : quelles précautions pour le notaire ?

§ 2 Conséquences pratiques : la rédaction du paragraphe « prix » dans l'acte de cession

II - Les problèmes de distribution

A. Les principes généraux régissant la distribution

1. Le moment de la distribution
2. Les modalités de la distribution : quel rôle pour le notaire ?

B. Le classement des privilèges

1. Les questions théoriques
2. Mise en œuvre pratique (Un cas pratique sera proposé puis corrigé en fin de stage)

Prérequis :

Pas de prérequis exigé. Toutefois, des connaissances des fondamentaux et des grandes étapes de la vente du fonds de commerce 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 : 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)

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