

Entreprise

INFORMATIONS

CODE PRODUIT :
DDE003A

PUBLIC CONCERNÉ
Notaires et Clercs

NIVEAU :
Pratique courante

DURÉE :
1,0 jour (7,0 heures)

PRÉREQUIS

PAS DE PRÉREQUIS. TOUTEFOIS, DES CONNAISSANCES EN DROIT DES CONTRATS ET EN DROIT COMMERCIAL PERMETTRONT DE SUIVRE CETTE FORMATION PLUS CONFORTABLEMENT.

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) ; accompagnement technique possible par assistance téléphonique pour la première connexion et la découverte environnementale de la plateforme

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inaфон 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

La vente du fonds de commerce en pratique

OBJECTIFS :

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

- Eviter certains pièges propres à la pratique notariale de la vente du fonds de commerce
- Maîtriser la vente du fonds de commerce : formalités nécessaires, rédaction de l'acte, respect des délais et distribution du prix
- Maîtriser l'impact des différentes réformes récentes touchant le fonds de commerce et notamment la loi Pinel, la loi Hamon, la loi Macron, la loi sur les médias du 14 novembre 2016, la loi Sapin du 9 décembre 2016, la loi du 29 décembre 2016 modifiant la solidarité fiscale, la loi de finances du 30 décembre 2017, la loi Pacte du 22 mai 2019
- Présenter les conséquences de la loi de simplification du 19 juillet 2019 ayant supprimé les mentions obligatoires
- Prendre connaissance de la jurisprudence récente et ses conséquences sur la vente du fonds

CONTENU

LA PRÉPARATION DE L'ACTE DE VENTE

- Etablir la "to do liste"
- Formalités antérieures à la vente
- Délimiter le périmètre de la cession (typologie du fonds, éléments corporels et incorporels du fonds, les contrats à transférer)

LA RÉDACTION DE L'ACTE DE VENTE : MAÎTRISER NOTAMMENT LA RÉDACTION DES CLAUSES SENSIBLES

- Les principales clauses obligatoires
- Les clauses particulières

LES OPÉRATIONS POSTÉRIEURES À L'ACTE DE VENTE

- Les formalités postérieures,
- La procédure d'opposition,
- La distribution du prix de vente

LA FISCALITÉ ATTACHÉE À LA VENTE DU FONDS DE COMMERCE