

## Les bons réflexes de la vente du fonds de commerce

Niveau : Pratique courante

Durée : 1,0 jour(s) soit 7,0 heure(s)

## Public concerné

Notaires et clerks

## Objectifs :

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

- Prendre conscience de l'évolution du fonds de commerce et de la nécessaire adaptation des contrats de cession.
- Maîtriser la bonne rédaction des actes de cession de fonds de commerce compte tenu de la législation et jurisprudence récentes.
- Connaître les difficultés pouvant remettre en cause l'équilibre du contrat, voir entraîner son annulation. Appréciation de la Jurisprudence y référant.
- 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
- § Panorama de l'évolution législative récente

### I - LES FONDAMENTAUX ET LES RISQUES APPLIQUES AUX ELEMENTS DU FONDS DE COMMERCE

#### A. 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

B. Les autres éléments incorporels :

- Description des éléments concernés
- Les licences et autorisations

C. Le matériel, agencements, marchandises,

- Focus sur la « transmission » des agencements
- Les marchandises, partie intégrante du prix du fonds de commerce

D. 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

## II - LES FONDAMENTAUX ET LA SECURITE DE L'ACQUEREUR DANS L'EXPLOITATION DU FONDS

A. 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 ?

B. 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 ?

C. Sécurité juridique et formalisme du contrat de vente

La purge du droit de préemption communal

L'information préalable des salariés

D. 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 :

---

De bonnes bases en matière de vente de fonds de commerce et de baux commerciaux

## 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