HM FORMATION

Programme de formation
Cession de fond de commerce

Domaine : Droit des affaires

Durée : 7h

Objectifs :

- Identifier les précautions préalables
- Rédiger les clauses sensibles des contrats de vente de fonds de commerce
- Sécuriser la mise en œuvre de la cession

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- Connaissances générales en droit

Public : Toute personne amenée à pratiquer le droit des sociétés et n'ayant bénéficié dans cette matière d'aucune formation ou d'une formation initiale réduite.

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Approche pédagogie : transfert de compétences méthodologiques, cas d'applications pratiques.
Alternance de théorie et d'exercices pratiques tenant compte de l'expérience, du contexte et de la réalité du travail permettant la compréhension des notions théoriques.
Cas d'applications
Tests, qcm et exercices
Support de formation remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

HM FORMATION

Détail du programme :

Cerner la notion de cession de fonds de commerce et ses enjeux

Identifier les cas de cession de fonds de commerce
Différencier la simple cession d'actif et la cession partielle de fonds de commerce
Choisir entre cession de fonds de commerce et apport partiel d'actifs

Identifier les précautions préalables

Rédiger les actes préparatoires au transfert d'un fonds de commerce

Lettre d'intention
Promesse de cession

Bien déterminer le périmètre de la cession

Éléments matériels et immatériels
Le transfert de la clientèle ; la déclaration du fichier clientèle à la CNIL
Le sort des droits de propriété intellectuelle, des stocks et des baux
Le transfert éventuel des créances et des dettes
Identifier les principaux contrats à transférer et leurs conditions de transfert
Le cas particulier des contrats soumis au droit public

Mesurer les aspects sociaux

Assurer la transmission des contrats de travail
Harmoniser les conditions d'emploi et de rémunération
Mesurer et anticiper les conséquences de l'opération sur l'épargne salariale
Choisir le statut des équipes de direction

Maîtriser la rédaction des clauses sensibles

Rédiger l'acte de cession d'un fonds de commerce

Connaître les clauses sensibles : clauses de description des éléments, clauses obligatoires, garanties au bénéfice de l'acheteur et clause de non-concurrence
Rédiger la clause de prix ; rédiger une clause de complément de prix
Organiser le transfert des autorisations administratives attachées au fonds
Assurer le transfert des contrats attachés au fonds

Exercice d'application : rédaction des clauses de description des éléments composant le fonds

Rédiger la garantie d'actif et de passif dans une opération de cession de fonds de commerce

Définir les passifs qui peuvent être transmis dans une cession de fonds de commerce
Organiser la garantie sur les actifs transférés
Identifier les garanties légales supplétives

Exercice d'application : rédaction des clauses de fonctionnement de la garantie d'actif et de passif

Sécuriser la mise en œuvre de la cession

Analyser la procédure d'opposition sur le prix de cession

Réaliser les publications légales de la cession du fonds
Identifier les sanctions en cas de défaut de publication
Définir les conditions pour former opposition au prix de cession
Contester une opposition
Préparer la rédaction de l'acte de vente en cas d'opposition
Organiser le séquestre du prix de cession : organiser le séquestre en cas de complément de prix
Identifier sur quels éléments porte le privilège du vendeur

Optimiser les conséquences fiscales et patrimoniales
Intégrer les droits d'enregistrement
La notion de charge augmentative du prix
Les cas d'exonération des plus-values

Rédiger un acte de cession d'actif
Identifier les particularités de rédaction
Maîtriser le traitement fiscal du transfert d'actif

Sanction de la formation / Validation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)