



Programme de la formation

Inventaire et mise en vente des fonds de commerce

Durée : 3 heures

Profils des stagiaires

- Commissaires de justice installés ou salariés
- Collaborateurs salariés au sein d'offices judiciaires

Prérequis

Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir définir les éléments composant un fonds de commerce.
- Présenter une méthodologie pour rédiger un inventaire et procéder à la vente aux enchères d'un fonds de commerce en se basant sur une étude de cas pratique.
- Apprendre à maîtriser le calendrier imposé par ce type de dossier.
- Connaître le formalisme induit par l'inventaire et la mise en vente aux enchères d'un fonds de commerce.

• Introduction.

- Rappels juridiques généraux
- Rappels sur les caractéristiques du fonds de commerce.
- Comment envisager la mise en vente d'un fonds de commerce ?

I. L'inventaire du fonds de commerce.

- a. La description du fonds de commerce.
- b. Les points de vigilance.
- c. Vers la vente d'un fonds de commerce dans le cadre d'une liquidation judiciaire.

II. La mise en place de la vente d'un fonds de commerce.

- a. La stratégie du calendrier.
- b. Les documents indispensables.
- c. La mise en place de la vente :
 - i. La mise à prix.
 - ii. Le protocole de mise en vente :
 1. *Interrogation de la Mairie.*
 2. *Les publicités légales.*
 3. *Les significations légales.*
 4. *Le cahier des charges.*
 5. *Promotion de la vente.*
 6. *Le jour de la vente. (Déroulement des formalités immédiates).*
 7. *Les formalités après-ventes.*

III. Les spécificités de la Licence IV, Tabac, PMU, terrasse et les autres points de vigilance.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Intervenant : Me JEAN RIVOLA, Commissaire de Justice à Caen.

Moyens pédagogiques et techniques

- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation de l'acquisition des connaissances et compétences visées, tout au long de la formation au moyen de quizz.
- Evaluation par le formateur, de l'atteinte des objectifs de la formation par chacun des stagiaires à l'issue de la visioconférence en fin de période de formation, sur la fiche bilan de formation.
- Auto-évaluation des stagiaires sur l'atteinte des objectifs en amont de la formation (questionnaires préformation) et après la formation (questionnaires de satisfaction à chaud), avec consolidation et analyse des résultats.