

50 réponses notariales sur les entreprises en difficulté

#autorisation

#liquidation judiciaire

#vente

#redressement judiciaire

#sauvegarde

#capacité

#pures

Durée : 0.5 jour

Prix : Connectez-vous pour connaître le prix

Accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à info@coform.fr, nous étudierons ensemble vos besoins.

Description

Par une présentation schématique et concise, comprendre le déroulement des procédures collectives. Savoir identifier la phase dans laquelle le client se trouve. Répondre aux difficultés notariales de la matière.

Objectifs pédagogiques

Proposer un vademecum des réponses aux questions notariales les plus fréquentes

Programme de la formation



I. Les ventes passées avant l'ouverture d'une procédure collective :

II. La vente en cours de procédure

A. L'organisation de la vente

1) Les biens hors procédure

- La déclaration d'insaisissabilité
- Les biens reçus par succession en cours de liquidation judiciaire

2) La capacité de l'entrepreneur

3) Conséquences de l'ouverture de la procédure collectives pour les autres acteurs économiques

- Les co-contractants
- Les créanciers

B. La détention du prix de vente

III. La vente après la clôture de la procédure de liquidation judiciaire

Pour qui ?

Personnes concernées par la formation :

Notaire, Collaborateur rédacteur.

Pré-requis :

Avoir survolé le livre VI du Code de commerce.

Les points forts de la formation

L'observation des procédures collectives au travers du strict prisme notarial permettra d'évacuer les considérations superflues et de simplifier les solutions à adopter.

Les moyens pédagogiques

- Tour de table
- Cas pratiques

Évaluation des acquis

Les acquis de la formation seront évalués par des mises en situation pratiques pendant la formation.

Une évaluation des connaissances acquises sera également organisée afin de mesurer l'appropriation.