

## LA CESSIION DE FONDS DE COMMERCE

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant réaliser des opérations de cession de fonds de commerce
- Prérequis : Notions sur la vente immobilière

### OBJECTIFS

- Appréhender l'opération de cession dans ses dimensions juridiques et sécuriser celle-ci

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation.
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur.
- La formation sera animée par Maître Pascale FAUCON - Avocat au Barreau de Paris spécialisé dans le domaine immobilier.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### **Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h**

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponse

#### **I. Définition**

- a. Définition du fonds de commerce
- b. Différences avec d'autres opérations juridiques d'acquisition (acquisition d'actions ou parts sociales – apport partiel d'actif)

#### **II. Préalable à l'acquisition**

- a. Détermination du périmètre de la cession
- b. Structure d'acquisition
- c. Traitement des salariés
- d. Activités réglementées
- e. Financement et garanties

### III. Rédaction des actes

- a. Lettre d'intention
- b. Compromis
- c. Acte de cession

*Cas pratique* : examen des clauses essentielles de l'acte de cession (clauses obligatoires, clause de non concurrence, bail commercial, description du fonds, garanties, commission d'intermédiaire)

### IV. Le prix de cession : garantie des créanciers

- a. Séquestre du prix de cession
- b. Délais d'opposition

### V. Formalités légales : publication – ouverture d'un établissement principal ou secondaire

### VI. Fiscalité de la cession de fonds de commerce

- a. Plus-value
- b. Droits d'enregistrement

## SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

## COÛT DE FORMATION :

- 342 € TTC (sociétaire SOCAF) / participant (soit 285 € HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire) / participant (soit 370 € HT).
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),  
-15% pour 3 inscriptions, -20% pour 4 inscriptions et plus