

LA CESSIION DE FONDS DE COMMERCE

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

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

II. Préalable à l'acquisition

- Détermination du périmètre de la cession
- Structure d'acquisition
- Traitement des salariés
- Activités réglementées
- 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.