

## LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### DURÉE

1 journée en visioconférence de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Toute personne souhaitant réaliser des opérations de cession de fonds de commerce
- Prérequis : avoir des 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
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera animée par Maître Pascale FAUCON - Avocat au Barreau de Paris spécialisé dans le domaine immobilier

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

##### Accueil (25 min)

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

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

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponse

##### I. Définition (35mn)

- 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)

##### Pause (15 min)

##### II. Préalable à l'acquisition (1h15)

- a. Détermination du périmètre de la cession

*Dernière mise à jour : 1er avril 2022*

- b. Structure d'acquisition
- c. Traitement des salariés
- d. Activités réglementées
- e. Financement et garanties

### Pause déjeuner (1h)

### Suite de la partie II (35mn)

### III. Rédaction des actes (1h30)

- 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)*

### Pause (15 min)

### IV. Le prix de cession et les formalités légales (20 min)

- a. Séquestre du prix de cession
- b. Délais d'opposition
- c. Formalités légales : publication – ouverture d'un établissement principal ou secondaire

### V. Fiscalité de la cession de fonds de commerce (30min)

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

### Conclusion de la formation (25 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

### FIN DE LA FORMATION : 17h30

## 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.

*Dernière mise à jour : 1er avril 2022*

## 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.

## ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 1er avril 2022*