CEPSO FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

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 distanciel synchrone collectif (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

Contrôler toutes les phases de la cession d'un fonds de commerce

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 (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

I. Définition (1h)

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 (1h30)

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

Pause déjeuner (1h)

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024

Suite de la partie II (45mn)

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 (30 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 (45 min)

a. Plus-value
b. Droits d'enregistrement

Conclusion de la formation (15 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.

COÛT DE FORMATION

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024