HM FORMATION

Programme de formation

Cession du fond de commerce

Domaine : Gestion immobilière

Durée : 14h

Public : Agent immobilier, chargé de location, négociateur immobilier, assistant de gestion etc

Objectifs :

- Identifier le cadre légal applicable au fonds de commerce
- Formaliser le contrat de cession
- Mesurer les conséquences fiscales et patrimoniales de la cession

Pré-requis :

- Notions en gestion locative et en particulier sur les baux commerciaux
- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel :
Salle équipée avec video-projecteur (ou TV) et paperboard. Connexion WIFI.
Ordinateur portable pour chaque participant. Le stagiaire pourra amener le sien si il le souhaite.
En cas de formation intra-entreprise, les moyens techniques décrits ci-dessus doivent représenter une référence idéale.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Apports théoriques et pratiques
Exemples concrets
Cas « fil rouge » développé au cours de la journée
Support de formation remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances : Exercices pratiques, questions orales, QCM et/ou test complété par une auto-évaluation des acquis par le stagiaire.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

Contenu détaillé de la formation :

Préparer la cession du fonds de commerce

Identifier le cadre légal applicable au fonds de commerce

- Notion et conditions d'existence du fonds de commerce
- Composition du fonds de commerce et parties au contrat de cession
- Distinction avec la location-gérance

Quiz : le cadre légal du fonds de commerce

Effectuer les actes préalables au transfert du fonds

- Rédiger les avants-contrats adaptés
- Réunir les documents et justificatifs nécessaires (bail commercial, bilan financier, état des sûretés...)
- Purger les droits de préemption (public et privé)
- Anticiper les conséquences juridiques liées à la présence de personnel
- Atelier "Actes préalables au transfert" :

Étude de cas : analyser les modèles d'un accord de confidentialité (NDA) et d'une lettre d'intention (LOI)
Brainstorming : mesurer la portée de la protection du secret des affaires sur les actes ante cession
Quiz : identifier les cas de conflits entre droit de préemption et autres mécanismes (indivision, fiducie, EIRL...)

Procéder à l'évaluation du fonds

- Analyser la composition du fonds
- Appliquer les principales techniques d'évaluation
- Recourir à l'expertise judiciaire

Cas pratique : évaluer la valeur de deux fonds selon la méthode empirique indirecte

Formaliser le contrat de cession

Déterminer les droits et obligations des parties

- Obligation du vendeur, garantie d'éviction, garantie des vices cachés
- Formalités d'enregistrement, de publicité et d'immatriculation

Étude de cas : analyser les formalités pour la publication de cession, la nouvelle tarification forfaitaire et la clause de solidarité inversée

Rédiger les clauses sensibles de l'acte de cession

- Clauses de description des éléments et clauses obligatoires
- Clauses de non-concurrence et de non-rétablissement

- Garanties au bénéfice de l'acheteur, autorisations administratives
- Clauses relatives à l'imprévision (MAC, earn out)
- Contrats liés au fonds et cas particulier du bail commercial
- Responsabilité du rédacteur d'acte

Exercice pratique : rédiger les clauses descriptives d'éléments du fonds (clientèle, droit au bail, séquestre)

Intégrer les garanties d'actif et de passif

- Notion et utilité des clauses de garantie
- Protection des actifs transférés et garanties légales supplétives
- Procédure d'opposition sur le prix de cession

Exercice pratique : rédiger une clause de fonctionnement de la garantie

Mesurer les conséquences fiscales et patrimoniales de la cession

Décrypter les impacts fiscaux de la cession

- TVA et droits d'enregistrement
- Cas d'exonération des plus-values
- Solidarité fiscale cédant / cessionnaire
- Atelier "Impacts fiscaux" :
- Checklist des obligations fiscales du vendeur et de l'acquéreur

Cas pratique : calculer les droits d'enregistrement et de mutation

Intégrer les impacts patrimoniaux de la cession

- Opposition
- Privilège du vendeur
- Droit de suite
- Résolution de la vente
- Mission du séquestre

Cas pratique : distinguer un transfert d'actifs d'une cession de fonds

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)