

La cession de fonds de commerce et son évaluation (14 heures)

OBJECTIFS

- Comprendre la notion de fonds de commerce
- Appréhender l'opération de cession dans ses dimensions juridiques, sociales et fiscales
- Maîtriser les procédures entourant la cession de fonds commerce

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'immobilier

Prérequis : Aucun

Durée : 14 heures

FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO.

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

Matériels :

- Vidéo projecteur
- Paper board

Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : contact@start-learning.fr
www.start-learning.fr

NDA : 32 60 03216 60

Module 1 : Les fondamentaux de la cession de fonds de commerce

7 Heures

Séquence 1 : La notion de fonds de commerce

- ▶ Le statut de l'intermédiaire
- ▶ Les droits de l'intermédiaire (mandat et conditions de rémunération)
- ▶ Les obligations de l'intermédiaire (mandat)
- ▶ Le devoir de conseil de l'intermédiaire
- ▶ Les obligations du mandant
- ▶ Les éléments constitutifs du fonds de commerce
- ▶ Les éléments exclus de la cession du fonds de commerce
- ▶ Les restrictions à la cession d'un fonds de commerce (préemptions)
- ▶ Le cas particulier du bail commercial
- ▶ Les concessions immobilières

Séquence 2 : Les actes préalables et l'évaluation du fonds de commerce

- ▶ Le recours à la lettre d'intention
- ▶ La promesse de vente
- ▶ Les documents et justificatifs nécessaires
- ▶ Les droits des créanciers du vendeur
- ▶ Les techniques de comparaison traditionnelles
- ▶ Distinction méthode du chiffre d'affaires / méthode de l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation)
- ▶ La valeur du fond par capitalisation des bénéfiques
- ▶ Application des coefficients de situation
- ▶ Retraitement de l'EBE

Module 2 : La pratique de la cession de fonds de commerce

7 Heures

Séquence 1 : La rédaction du contrat de cession

- ▶ Les droits et obligations des parties
- ▶ La rédaction du contrat de cession
- ▶ Les conditions de fond (capacité, consentement, vices du consentement)
- ▶ L'information précontractuelle ?
- ▶ La réserve de clientèle
- ▶ Les autorisations, licences et agréments
- ▶ Le prix et les distinctions de prix
- ▶ Les conditions de forme
- ▶ Les mentions obligatoires
- ▶ Les mentions relatives
- ▶ Annexes au contrat de cession
- ▶ Les cas spécifiques de cession

Séquence 2 : Les conséquences de la cession

- ▶ L'information des salariés (> ou < à 50 salariés)
- ▶ Les formalités de la cession (loi Macron)
- ▶ La garantie de paiement du prix
- ▶ L'obligation de délivrance du vendeur
- ▶ Spécificité de la délivrance de clientèle
- ▶ L'interdiction de rétablissement
- ▶ La concurrence déloyale
- ▶ L'obligation de garantie
- ▶ La garantie d'éviction (partielle/totale)
- ▶ La spécificité des billets de fonds
- ▶ La CFE ?
- ▶ Les préemptions
- ▶ La protection des créanciers du vendeur
- ▶ L'opposition et son délai

Certification

Certifié



Financements



Nous suivre

