



2

Jours

## La cession d'un fonds de commerce

dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-14

### Objectifs de la formation

- Décrire la constitution et l'organisation juridique d'un fonds de commerce
- Collecter et utiliser l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en place de la cession
- Déterminer la valeur vénale d'un fonds de commerce
- Gérer le rôle de l'intermédiaire en vente de fonds de commerce
- Intégrer les spécificités liées au rédactionnel des promesses de vente et des ventes

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Décrire le fonds de commerce

- Les éléments incorporels (la clientèle, le nom commercial, le droit au bail)
- Les éléments corporels (le matériel, les marchandises)

##### 2. Identifier la nature juridique du fonds de commerce

- La nature de meuble incorporel
- La réalisation d'une activité commerciale
- La garantie de nantissement du fonds de commerce

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Examiner les règles de fonds de la cession du fonds de commerce

- Les conditions de validité à la cession du fonds



- Les vérifications préalables à la cession concernant les parties, le fonds, le local
- L'évaluation du prix des éléments incorporels, du matériel et des marchandises
- Les modalités de fixation et de paiement du prix
- Le financement de l'achat du fonds et son nantissement
- Les garanties de paiement du vendeur

#### 4. Identifier les règles de forme de la cession du fonds de commerce

- La possibilité d'un acte de vente sous seing privé si le bail le permet
- Les énonciations obligatoires de l'acte et les sanctions en cas de défaillance
- Les différentes formalités relatives à la comptabilité
- Le nouveau droit de préemption des communes

### Jour 2 - Matin

#### 5. Déterminer les effets de la cession du fonds de commerce

- Les obligations du cédant
- Les obligations du cessionnaire
- L'exécution de certains contrats en cours
- La publication de la cession et les différentes formalités postérieures

#### 6. Identifier les différentes modalités d'exécution en cas de cession du droit au bail commercial

- Le domaine d'application du statut du bail commercial
- Les clauses essentielles ou obligatoires du bail commercial
- Refus de renouvellement et droit de reprise du bailleur
- Les droits des parties concernant la cession de bail
- Les formalités de la cession du bail commercial
- Les conditions de validité de la cession du bail commercial
- Le nouveau droit de préemption au profit des communes
- Les notions de pas de porte et de sous location en matière de cession de bail

### Jour 2 - Après-midi

#### 7. Intégrer le rôle de l'intermédiaire en vente de fonds de commerce

- Modalités et techniques d'évaluation du fonds de commerce
- Les conditions d'exercice de l'activité d'intermédiaire en vente de fonds
- La réglementation de l'accès à la profession et de son exercice
- Les obligations liés aux activités de transactions de fonds de commerce
- Les relations du mandataire avec sa clientèle : le mandat et son accomplissement
- La rémunération du mandataire en vente de fonds de commerce
- La responsabilité du mandataire en vente de fonds de commerce
- Le devoir de conseil et l'obligation d'information
- Les missions particulières de l'intermédiaire et du séquestre du prix de vente

## Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

## Public cible

Commercial en immobilier

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

