



### Objectif

- Inventorier les éléments constitutifs d'un fonds de commerce
- Évaluer le coût de la cession
- Rédiger les promesses et/ou l'acte de cession
- Accomplir les formalités nécessaires à la cession dans le respect des délais
- Gérer les oppositions

### Participant

Agents immobiliers

### Moyens pédagogiques

un support de cours par stagiaire

### Validation des Acquis

Exercices de mise en application tout au long de la formation, questionnaire d'évaluation fin de formation

### Prérequis

Agents immobiliers avec maîtrise des baux commerciaux

### Programme

- Qu'est-ce qu'un fonds de commerce ?
- Quels sont les textes applicables ?
- Les démarches préalables
- L'établissement du contrat de cession
- Les parties au contrat
- Les éléments constitutifs du fonds de commerce
- Propriété et jouissance
- Les conditions et le prix de cession
- Le versement du prix entre les mains d'un séquestre
- Les mentions obligatoires
- Les conditions suspensives
- Les réglementations administratives
- Les déclarations fiscales
- Les Publicité/Clôture/Annexes
- Les formalités postérieures
- Les actes préalables a la cession
- La promesse unilatérale

## Les Fonds de Commerce

2 jours  
14 heures



- La promesse synallagmatique
- Les conventions voisines
- La gestion des oppositions
- Les lieu/formes/délai/effets de l'opposition
- La mainlevée des oppositions
- Les cas particuliers d'opposition
- Les opérations de répartition du prix