

4 heures

FORMATION CESSIION ENTREPRISE ET BAIL

PROGRAMME

Formation e-learning

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Ensuivant cette formation, l'apprenant a pour objectif de connaître l'impact juridique et fiscal des différentes catégories de bail lors de la cession du fonds de commerce ou de la société commerciale.

COMPETENCES VISEES

Maîtriser les différentes formes de bail, élément d'actif incorporel stratégique de l'entreprise. Comprendre l'importance des différentes clauses de la convention de garantie d'actif et de passif.

PUBLICS CONCERNÉS

Ce parcours de formation est principalement destiné aux professionnels de la banque, de l'assurance de la gestion de patrimoine ou aux agents et mandataires immobiliers désireux de renouveler leur carte Transaction Immobilière.

PRE REQUIS

La formation est ouverte à toute personne justifiant des conditions de résidence, d'âge et d'honorabilité définies par le Code Monétaire et Financier

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

- Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage.

La formation Cess-Bail dure 4h00

INTERVENANT



David SITRI

Cabinet ASA

Avocat Fiscaliste

Magistère de Droit des affaires

DESS Droit et fiscalité de

l'entreprise

BUDGET : 80€TTC.

PREAMBULE : Les différentes formes des contrats de location (baux commerciaux, baux professionnels, baux de courte durée ou précaires, sous location) et impact sur la valorisation de l'actif

Partie A/ La cession du fonds de commerce

- 1) La distinction entre la cession du fonds de commerce et du droit au bail**
 - Les critères différenciant
 - Les conséquences juridiques et fiscales
- 2) Modalités de transfert de la propriété commerciale**
 - Droit du preneur en cas de cession au successeur dans le fonds
 - Indemnité de déspecialisation avec négociation tripartite en cas de cession du droit au bail
 - Obligation légales relatives au transfert du bail
- 3) Régime fiscal de la transmission : le bail commercial comme élément d'actif de l'entreprise**
 - Régime de droit commun
 - Régimes de faveur des articles 238 quinquies et 151 octies du CGI
 - Régime de faveur des petites entreprises
 - Régime « départ à la retraite »
 - Transmission à titre gratuit

Partie B/ La cession de la société commerciale

- 1) Le bail commercial comme élément d'actif incorporel stratégique cédé**
- 2) Point d'alerte en matière d'audit d'acquisition**
 - Validation de la propriété commerciale (les grands réseaux commerciaux de distribution, l'exemple des Terrasses du Port, paiement des loyers)
 - Le cas particulier du droit au renouvellement et du contrat à durée indéterminée
 - Analyse des coûts (modalités d'indexation, zones de renouvellement, répartition des charges, ...)
- 3) Rédaction de la convention de garantie d'actif et de passif**
 - L'effet déclaratif
 - Un exemple rédactionnel
 - Un cas pratique de mise en oeuvre

Partie C/ La question de la cession associée de l'immobilier d'entreprise

- 1) Choix relatif à la cession concomitante**
 - Cession de l'immobilier d'entreprise si dissociée (limitation du risque économique)
 - Négociation du bail commercial comme élément essentiel du protocole de cession
- 2) Cas particulier du démembrement**
 - En principe l'usufruit (des parts ou de l'immeuble) appartient à la société commerciale
 - Valorisation du droit immobilier dans le cadre de la cession
 - Négociation du bail commercial au terme de l'usufruit temporaire en cas de démembrement sur les parts sociales
- 3) Régime fiscal de la cession**
 - Régime de droit commun des plus-values immobilières des particuliers (et ce y compris les cessions temporaires d'usufruit)
 - Régime des sociétés à l'IS
 - Régime des cessions en matière de location équipée
 - Régime des crédits-baux immobiliers

Conclusion