

PUBLICS CONCERNÉS

Ce parcours de formation est principalement destiné aux professionnels de la banque, et aux IOBSP, IAS, Agents ou négociateurs immobiliers désireux de satisfaire à leur obligation de formation continue annuelle.

MODALITES D'ADMISSION

- Bénéficier d'un accès internet haut débit
- 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

- Identification des besoins et projets du stagiaire
- Mise à disposition de modules de formation au format vidéo, visionneuse powerpoint, pages web, QCM d'apprentissage, d'une durée de 4 heures
- Évaluation des acquis à chaque fin de module et suivi de l'assiduité du stagiaire par l'équipe pédagogique
- Évaluation finale

METHODES PEDAGOGIQUES

- La formation est dispensée dans le cadre d'un environnement numérique pédagogique mettant à disposition de l'apprenant des supports pédagogiques, ainsi que des exercices d'accompagnement

DUREE

- 4 Heures avec une possibilité d'accès au cours durant 6 mois
- Validation de 4 h00 en immobilier

CESSION ENTREPRISE ET BAIL

Parcours conforme aux exigences de la loi Alur

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.

COMPÉTENCES VISÉES

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.

PROGRAMME

Partie 1 - 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

EVALUATIONS

- Étude de préadmission sur les besoins et connaissances du stagiaire sur les sujets enseignés
- Évaluation à chaud
- Évaluation à froid

BUDGET

Prix public consultable ici : [Boutique en ligne Prix publics](#)
Frais pédagogiques compris
Règlement à l'inscription

MOYENS DE PAIEMENT ACCEPTES

Carte bancaire ou virement bancaire

AUTEUR

David SITRI
▪ Avocat fiscaliste

ACCESSIBILITE ET HANDICAP

Nous réalisons des études préalables à nos formations pour en adapter l'accès, les modalités pédagogiques et le suivi en fonction de la situation de handicap annoncée. Si nécessaire, notre référent handicap Mme ROUVIER fera appel à des partenaires spécialisés.

REFERENT PROGRAMME

- Responsable clientèle :
contact@sumatraformationconseil.com

Partie 2 - 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 œuvre

Partie 3 - 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

MOYENS D'ÉVALUATION MIS EN ŒUVRE ET SUIVI

Rapport des temps de connexion contresignés par le stagiaire et le(s) responsable(s) pédagogique(s) directement téléchargeable par le stagiaire

Parcours avec étapes de validation progressive obligatoires

DIRECTION PÉDAGOGIQUE

Patricia ROUVIER, diplômée Master 2 en Gestion de Patrimoine DESU Gestion de patrimoine, et Certifiée CGPC.

VALIDATION DE LA FORMATION

Un QCM de fin de formation permettra d'attester de l'acquisition des connaissances si la note est $\geq 70\%$

L'attestation de formation est disponible immédiatement

Tests d'acquisition des connaissances

Documentation téléchargeable

Test de validation final

Assistance technique incluse

Accès valable 6 mois

Financement OPCO



ENCADREMENT ET ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE TOUT AU LONG DE LA FORMATION OUVERTE À DISTANCE (FOAD)

Le tuteur est le garant du suivi de l'apprenant. Il sera chargé de le suivre et de l'assister durant son parcours d'apprentissage, de mesurer sa progression pédagogique, de déceler d'éventuels écarts et de proposer des correctifs.

Tuteur	Le service pédagogique de SUMATRA FORMATION CONSEIL, composé d'experts, ès qualité (contact@sumatraformationconseil.com).
Modalités d'accompagnement	L'accompagnement se fait selon des outils de suivi à disposition sur l'environnement numérique d'enseignement (barre de progression, coche d'achèvement, parcours guidé...).
Comment et à quel moment peut-il être joint par l'apprenant ?	Tous les jours ouvrés de la semaine de 9h30-12h00 et de 14h00-17h30.
Dispositifs mis en place pour la promotion des partages et des échanges pédagogiques entre les apprenants	Mise en place d'outils asynchrones de formation comme forum, messagerie privée...
Délai de réponse à une demande d'accompagnement	72 heures ouvrées à compter de la prise en charge de la demande (avec rendez-vous préalable).

**CESS BAIL
4 HEURES**



LES RENDEZ-VOUS DE LA FORMATION