

Maîtriser les mécanismes de cession d'un fonds de commerce

Le 13/09/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Maîtriser les aspects juridiques de l'organisation d'un fonds de commerce
- Rassembler l'ensemble des éléments nécessaires à la mise en place de la cession
- Etablir la valeur vénale d'un fonds de commerce
- Comprendre le rôle de l'intermédiaire/mandataire en cession de fonds de commerce
- Saisir les spécificités rédactionnelles des promesses de vente et des ventes

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

JOUR 1

Matin

La composante du fonds de commerce

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

Déterminer 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

Après-midi

Aspects théoriques : les règles de fonds de la cession du fonds de commerce

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

Aspects théoriques : 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

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382



JOUR 2**Matin**

Comprendre les effets de la cession du fonds de commerce

- Les obligations du cédant et du cessionnaire
- La poursuite de l'exécution de certains contrats en cours
- La publication de la cession
- Les formalités postérieures à la cession du fonds de commerce

Déterminer 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

Après-midi

Comprendre le rôle de l'intermédiaire/mandataire en vente de fonds de commerce

- Modalités et techniques d'évaluation du fonds de commerce
- Les conditions d'exercice et la réglementation de l'accès à l'activité d'intermédiaire en vente de fonds
- 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, la responsabilité, le devoir de conseil et l'obligation du mandataire en vente de fonds de commerce
- Les missions particulières de l'intermédiaire et du séquestre du prix de vente

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.



**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi

de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Par téléphone au **05 31 60 07 07**

Par email : serviceclient@formasuite.fr

Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE

12 rue Courbet 82000 Montauban

SIRET : 842 016 594 00017

N° de déclaration d'activité :

76820087382

**CONTACTEZ
NOUS**

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité :
76820087382