FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtriser les mécanismes de cession d'un fonds de commerce en 1 journée

Le 03/11/2026

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.

Introduction à la Cession d'un Fonds de Commerce

- Présentation des fondamentaux : définition d'un fonds de commerce, importance dans le tissu économique.
- Vue d'ensemble du processus de cession.

Aspects Juridiques de l'Organisation d'un Fonds de Commerce

- Cadre légal encadrant le fonctionnement et la cession d'un fonds de commerce.
- Détail des obligations légales des parties impliquées dans la cession.

Préparation à la Cession

- Identification et rassemblement des documents et informations nécessaires à la cession.
- Importance de la due diligence pour le vendeur et l'acheteur.

Évaluation d'un Fonds de Commerce

- Méthodes pour établir la valeur vénale d'un fonds de commerce : analyse financière, évaluation des actifs, prise en compte du potentiel commercial.
- Atelier pratique sur les techniques d'évaluation.

Le Rôle de l'Intermédiaire/Mandataire

- Fonctions et responsabilités de l'intermédiaire dans le processus de cession.
- Critères pour choisir un intermédiaire/mandataire et comprendre son rôle dans la négociation.

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

Rédaction des Documents de Vente

- Principes pour la rédaction des promesses de vente et des contrats de vente : clauses essentielles, garanties à prévoir, modalités de paiement.
- Atelier sur les spécificités rédactionnelles liées à la cession d'un fonds de commerce.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Simulation d'une négociation de cession et rédaction d'une promesse de vente.
- Analyse d'études de cas réelles pour comprendre les défis et les meilleures pratiques.

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

7 heures

PEDAGOGIE

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

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

- 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.