Droit des contrats

Cession de fonds de commerce

1 jour (7h00) | ★★★★½ 4,6/5 | JUR-8920060 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 245 € ht

Formations Compétences Métier › Juridique › Droit des contrats

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

Identifier les précautions préalables
Rédiger les clauses sensibles des contrats de vente de fonds de commerce
Sécuriser la mise en œuvre de la cession

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

Avoir des connaissances en droit des sociétés

Public concerné

Responsables juridiques et juristes
Responsables administratifs et financiers
Notaires
Avocats et conseils

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Cerner la notion de cession de fonds de commerce et ses enjeux

- Identifier les cas de cession de fonds de commerce
- Différencier la simple cession d'actif et la cession partielle de fonds de commerce
- Choisir entre cession de fonds de commerce et apport partiel d'actifs
- Faire le point sur la convention de successeur

Identifier les précautions préalables

Rédiger les actes préparatoires au transfert d'un fonds de commerce

- Lettre d'intention
- Promesse de cession (promesse unilatérale et synalagmatique)
- Calendrier de la cession de fonds de commerce

Bien déterminer le périmètre de la cession

- Éléments matériels et immatériels
- Le transfert de la clientèle
- Le sort des droits de propriété intellectuelle, des stocks et des baux
- Le transfert éventuel des créances et des dettes
- Identifier les principaux contrats à transférer et leurs conditions de transfert
- Le cas particulier des contrats soumis au droit public

Mesurer les aspects sociaux

- Information des salariés : information et consultation du CSE
- Assurer la transmission des contrats de travail
- Harmoniser les conditions d'emploi et de rémunération

Maîtriser la rédaction des clauses sensibles

Rédiger l'acte de cession d'un fonds de commerce

- Connaître les clauses sensibles : clauses de description des éléments, clauses obligatoires, garanties au bénéfice de l'acheteur et clause de non-concurrence
- Rédiger la clause de prix ; rédiger une clause de complément de prix
- Organiser le transfert des autorisations administratives attachées au fonds
- Assurer le transfert des contrats attachés au fonds
- RGPD et cession de fonds

Exercice d'application : rédaction des clauses de description des éléments composant le fonds

Rédiger la garantie d'actif et de passif dans une opération de cession de fonds de commerce

- Définir les passifs qui peuvent être transmis dans une cession de fonds de commerce
- Organiser la garantie sur les actifs transférés
- Identifier les garanties légales supplétives

Exercice d'application : rédaction des clauses de fonctionnement de la garantie d'actif et de passif

Sécuriser la mise en œuvre de la cession

Analyser la procédure d'opposition sur le prix de cession

- Réaliser les publications légales de la cession du fonds
- Identifier les sanctions en cas de défaut de publication
- Définir les conditions pour former opposition au prix de cession
- Contester une opposition
- Préparer la rédaction de l'acte de vente en cas d'opposition
- Organiser le séquestre du prix de cession : organiser le séquestre en cas de complément de prix
- Identifier sur quels éléments porte le privilège du vendeur et le nantissement de fonds

Optimiser les conséquences fiscales et patrimoniales

- Intégrer les droits d'enregistrement
- La notion de charge augmentative du prix
- Les cas d'exonération des plus-values

Exercice d'application : analyse d'un dossier de documentation (textes, jurisprudence citée)

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation en 3 phases :Pendant la formation : un bilan quotidien effectué par l'intervenantÀ chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifsÀ froid : à J +3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.