CONFÉRENCES DROIT DES AFFAIRES ET RENDEZ-VOUS D'ACTUALITÉ

Cession de fonds de commerce : auditer, rédiger l'acte et sécuriser

La cession se prépare vite parce que l'acquéreur presse. Le bail n'est pas examiné les contrats de travail sont découverts au dernier moment et le sort des créances antérieures reste flou. Après la signature les difficultés remontent : opposition d'un créancier clientèle qui ne suit pas litige sur la consistance du fonds cédé. Ces deux heures reprennent l'opération dans son ordre réel. Le participant apprend à délimiter ce qui est cédé à conduire l'audit des éléments sensibles à rédiger les clauses qui protègent chaque partie et à organiser le séquestre du prix ainsi que les formalités postérieures.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,29 jour — 2 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 430 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Avocats d'affaires notaires experts-comptables et juristes accompagnant des opérations de cession.

PRÉREQUIS
Connaissance du droit des contrats et pratique des opérations sur entreprises.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Délimiter les éléments compris dans le fonds cédé et ceux qui en sont exclus
- Conduire l'audit du bail des contrats et de la situation sociale
- Rédiger les clauses de garantie et de non-concurrence adaptées à l'opération
- Organiser le paiement du prix et le séquestre au regard des oppositions
- Accomplir les formalités postérieures et informer les parties prenantes

03 Programme détaillé

M1 Délimiter et auditer le fonds

- Savoir ce que l'on vend
- Éléments corporels et incorporels compris dans la cession
- Sort du bail commercial et clauses d'agrément du bailleur
- Contrats transférés contrats à renégocier et contrats exclus
- Situation sociale et information des salariés
- Cas pratique : Les participants établissent la liste des éléments cédés à partir d'une situation d'entreprise décrite.

M2 Rédiger l'acte

- Les clauses qui décident de la suite
- Détermination du prix et ventilation entre éléments
- Déclarations du cédant et garantie de passif
- Clause de non-concurrence et périmètre géographique
- Conditions suspensives et date d'entrée en jouissance
- Atelier : Une clause de non-concurrence est rédigée puis discutée sur son caractère proportionné.

M3 Prix formalités et suites de la cession

- Clore l'opération proprement
- Séquestre du prix et déroulement des oppositions
- Publicité de la cession et formalités à accomplir
- Solidarité fiscale et vigilance sur les dettes antérieures
- Accompagnement du cédant et transfert de la clientèle
- À retenir : Le prix ne se libère qu'une fois le délai d'opposition éteint : le calendrier conditionne toute l'opération.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF

Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 430 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 29/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr