DROIT DES AFFAIRES

Cession de fonds de commerce : rédiger l'acte, publier et traiter la fiscalité

La cession de fonds de commerce reste une opération très formaliste où l'erreur se paie cher : mention manquante dans l'acte information des salariés oubliée publicité mal faite ou solidarité fiscale mal anticipée. Le vendeur voit son prix immobilisé pendant des mois et l'acquéreur découvre que le bail ou les contrats attachés ne suivent pas. Ces deux jours couvrent l'ensemble de la chaîne : détermination du périmètre du fonds rédaction de l'acte formalités de publicité et de purge opérations de séquestre et traitement fiscal de la mutation. Le fil conducteur est un dossier de cession de fonds commercial exploité en location suivi jusqu'au déblocage des fonds.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 849 € 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
Juristes d'entreprise avocats collaborateurs de notaires experts-comptables et conseils accompagnant des commerçants dans une opération de cession.

PRÉREQUIS
Connaître les bases du droit commercial.

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 le périmètre des éléments cédés avec le fonds
- Rédiger l'acte de cession et ses mentions obligatoires
- Organiser l'information préalable des salariés et des tiers
- Accomplir les formalités de publicité et gérer les oppositions
- Sécuriser le séquestre du prix et son déblocage
- Déterminer le traitement fiscal de la mutation pour chaque partie

03 Programme détaillé

M1 Le fonds de commerce et son périmètre

- Savoir ce que l'on vend
- Éléments corporels et incorporels composant le fonds
- Sort du bail commercial et accord du bailleur
- Contrats transférés et contrats à renégocier
- Traitement des stocks et des créances
- Distinction avec la cession de titres
- À retenir : Les contrats attachés à l'exploitation ne suivent pas tous le fonds et chacun doit être vérifié avant la signature.

M2 Préparer et rédiger l'acte

- Une rédaction sous contrainte de forme
- Promesse de cession et conditions suspensives
- Mentions devant figurer dans l'acte de cession
- Prix et ventilation entre les éléments cédés
- Clause de non-rétablissement du cédant
- Information préalable des salariés
- Cas pratique : Relecture critique d'un projet d'acte comportant plusieurs mentions manquantes ou imprécises.

M3 Formalités publicité et séquestre

- Le parcours obligé après signature
- Enregistrement de l'acte et publicités légales
- Droit d'opposition des créanciers et surenchère
- Rôle et responsabilité du séquestre
- Conditions de déblocage du prix au cédant
- Rétroplanning des délais à respecter
- Atelier : Construction du rétroplanning complet des formalités d'une cession signée à une date donnée.

M4 Fiscalité de la mutation

- Chiffrer le coût de l'opération
- Droits de mutation dus par l'acquéreur
- Imposition de la plus-value du cédant et régimes particuliers
- Sort des déficits et des amortissements
- Solidarité fiscale et conséquences sur le séquestre
- Traitement au regard de la taxe sur la valeur ajoutée
- Cas pratique : Chiffrage du coût fiscal global d'une cession pour le cédant et pour l'acquéreur à partir des données du dossier fil rouge.

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 1 849 € 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