

● Cession du fonds de commerce : aspects juridiques et fiscaux

Optimiser la réalisation de la cession du fonds de commerce

Code
12532

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 849 € HT

*Repas inclus (en présentiel)

PUBLIC

Directeurs juridiques – Responsables juridiques – Juristes – Avocats – Dirigeants – Toute personne impliquée dans l'opération de cession du fonds de commerce

PRÉ-REQUIS

Avoir des connaissances en bail commercial ou être confronté(e) dans sa pratique aux opérations portant sur le fonds de commerce

NIVEAU D'EXPERTISE

Perfectionnement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la

Objectifs pédagogiques

- Préparer la cession du fonds de commerce
- Formaliser le contrat de cession du fonds de commerce
- Mesurer les conséquences fiscales et patrimoniales de la cession

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Préparer la cession du fonds de commerce

Identifier le cadre légal applicable au fonds de commerce

- Notion et conditions d'existence du fonds de commerce
- Composition du fonds de commerce
- Distinction avec d'autres notions juridiques voisines
- Particularités par rapport à la location-gérance et au fonds artisanal
- Débat : quid de l'ordre public en matière de cession de fonds de commerce ?

Négocier une cession et évaluer le fonds

- Principes applicables aux négociations
- Evaluation du fonds et analyse de sa composition
- Principales techniques d'évaluation
- Cas pratique : évaluation de deux fonds de commerce

Effectuer les actes préalables à la cession

- Rédaction des avants-contrats
- Conditions suspensives, dédit, droit d'option
- Purge des droits des tiers (préemption) et droit d'information des salariés
- Documents et justificatifs nécessaires
- Etude de cas : modèle de clause de dédit

formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

Formaliser le contrat de cession

Déterminer les droits et obligations des parties

- Obligations du vendeur (délivrance et transfert de propriété)
- Garantie d'éviction et clauses de non concurrence,
- Clauses spécifiques à la cession (anciennement obligatoires avant loi SOIHILI)
- Garantie des vices cachés
- Fonds de commerce et bail commercial
- Responsabilité du rédacteur d'acte
- Mise en situation : cession de FC et refus d'agrément du bailleur
- Etude de cas : clause sur la conformité d'un élément d'équipement

Articuler la cession avec les droits des créanciers sur le fonds

- Formalités d'enregistrement, de publicité et d'immatriculation
- Séquestre : désignation, modalités de la mission
- Opposition des créanciers et droit de suite
- Privilège du vendeur et action résolutoire
- Cas particulier de la cession de fonds en matière de procédure collective
- Mise en situation : gérer une opposition contestée par le vendeur
- Cas pratique : rédaction d'une clause séquestre

Mesurer les conséquences fiscales et sociales de la cession

Identifier les obligations fiscales

- Droits d'enregistrements et de mutation
- Cession de fonds de commerce et TVA
- Déclaration des bénéfices et plus-values,
- Autres impositions (CET, taxe foncière, etc)
- Solidarité fiscale entre cédant et cessionnaire
- Etude de cas : exonération totales ou partielles des plus-values

Gérer les ressources humaines

- Maintien du personnel et exceptions
- Licenciements
- Droits individuels et collectifs
- Cas pratique : rupture conventionnelle et cession de fonds de commerce

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter



En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.



Prochaines sessions

PARIS

- 10-11 Sep. 2026
- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

A DISTANCE

- 10-11 Sep. 2026
- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

BORDEAUX

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

CHAMBERY

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

GRENOBLE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

LYON

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MARSEILLE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

MONTPELLIER

- 10-11 Sep. 2026
- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NANTES

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NICE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

NIORT

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

PAU

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

RENNES

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

ROUEN

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

STRASBOURG

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOULOUSE

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026

TOURS

- 5-6 Oct. 2026
- 30 Nov. & 1 Déc. 2026