



FORMATION CONTINUE 2026

E LEARNING

Sécuriser une cession de fonds de commerce de A à Z
Du 1^{er} janvier au 31 décembre 2026 (durée : 3h00)
Formation proposée par LegalFamily en collaboration avec
Me Emma FAVRE-ROCHEX
Avocate en droit des sociétés

150€

Objectifs : A l'issue de la formation, les avocats-apprenants seront en capacité de :

- Identifier ce qui est cédé et à quel prix en définissant précisément le périmètre du fonds et en maîtrisant les méthodes d'évaluation adaptées au secteur d'activité,
- Rédiger un avant-contrat solide avec les conditions suspensives adaptées à chaque dossier tout en anticipant les droits de préemption et les points d'audit essentiels,
- Sécuriser l'acte de cession et la transmission du bail en maîtrisant les mentions obligatoires, les garanties contractuelles et les rapports avec le bailleur,
- De gérer le séquestre, les créanciers et les conséquences fiscales d'une opération de cession de fonds de commerce en limitant les risques post-cession pour vos clients.

Pré requis : Être avocat.

Programme :

Module I – Comprendre la cession : identifier le cadre légal

Comprendre ce qu'est un fonds de commerce, ce qui en fait partie et ce qui en est exclu. Distinguer la cession de fonds des opérations voisines : cession de droit au bail, location-gérance, cession de titres. Maîtriser les conditions de validité (fond, forme, publicités) et les obligations de base des deux parties dès le départ.

Module II – Négocier et évaluer le fonds

Appliquer les principales méthodes d'évaluation (chiffre d'affaires, EBE, marge) selon le secteur d'activité. Analyser la faisabilité du financement, cadrer la condition suspensive de prêt et traiter le sort des stocks. Deux cas pratiques concrets sur une officine de pharmacie et une boulangerie-pâtisserie.

Module III – Les actes préalables à la cession

Rédiger une promesse ou un compromis de cession adapté au dossier. Identifier et purger les droits de préemption (commune, bailleur, contrats spécifiques). Réaliser l'audit préalable — état du bail, situation sociale, contrats fournisseurs — et respecter l'obligation d'information préalable des salariés.

Module IV – Formaliser le contrat de cession

Rédiger l'acte réitératif avec les mentions essentielles. Prévoir les garanties légales et contractuelles au profit de l'acquéreur, dont la clause de non-concurrence. Gérer la transmission du bail commercial, les proratas et les formalités post-vente. Cerner la responsabilité du rédacteur et les modalités de fixation des honoraires.

Module V – Articuler la cession avec les droits des créanciers

Maîtriser le mécanisme du séquestre du prix de vente, les délais d'opposition des créanciers (dont le Trésor public, 90 jours) et les conditions de libération du prix. Rédiger une clause de séquestre sécurisante. Cas pratique sur la gestion d'une opposition contestée.

Module VI – Conséquences sociales et fiscales

Calculer les droits d'enregistrement, identifier les régimes d'exonération de plus-values et comprendre la solidarité fiscale entre cédant et cessionnaire. Maîtriser le transfert automatique des contrats de travail et le traitement des congés payés, primes et indemnités de départ à la retraite.

Moyens pédagogiques :

Formation en distanciel, e-learning.

Formation conçue et dispensée par des experts métier. Elle repose sur une méthode pédagogique combinant vidéos, quiz et supports téléchargeable. Le participant progresse à son rythme pendant la durée d'accès (12 mois).

Modalités d'évaluation de la formation :

La progression est évaluée à chaque module par un quiz interactif. Un score minimum de 70 % est requis pour valider chaque module. L'obtention de l'attestation est conditionnée à une progression globale supérieure à 90 % ainsi qu'à la réussite du test final, permettant de valider l'acquisition des connaissances.

Niveau de la formation : 1 (Acquisition des fondamentaux)

Présence et suivi des apprenants : La connexion et l'avancée des apprenants seront vérifiées de manière régulière. Après chaque module, un test en ligne (questionnaire ou cas pratique) est réalisé et un score minimum de 70% est demandé pour la validation. En dessous de ce score de 70% les modules concernés doivent être refait pour obtenir l'attestation. Aucune attestation ne sera délivrée sans un parcours entièrement réalisé.

Conditions générales de vente : Toute annulation effectuée moins de 72h00 avant le début de la formation n'ouvrira pas droit à un remboursement. A l'issue de la formation, les apprenants trouveront dans leur espace personnel sur le site de l'EFA (efa-toulouse.fr) leur attestation de présence.

Modalités d'assistance : Me Marion Sourd, co fondatrice de LegalFamily (contact@legalfamily.fr)

Accès aux personnes en situation de handicap : Toute personne en situation de handicap est invitée à le signaler auprès de la référente handicap afin que l'école puisse mettre en œuvre les ajustements nécessaires pour garantir un déroulement optimum de la formation.

Référente handicap : Me Marion Sourd, contact@legalfamily.fr