# TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET DES DROITS SOCIAUX EN DIGITAL LEARNING

# WE-SITR005

**4 jours (28 h)**
**CYCLE INTENSIF**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **1 100 € HT**

**ESSENTIEL**

## OBJECTIFS :

- Acquérir et/ou améliorer les connaissances essentielles pour appréhender le métier d'intermédiaire en Transmission d'Entreprises et de Commerces ITEC
- Connaître les aspects fondamentaux, juridiques, économiques, comptables et financiers
- Accompagner les clients cédants et repreneurs et maîtriser les risques de l'intermédiaire

## NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité
Directeurs de cabinets d'Affaires.
Assistantes commerciales.
***Prérequis :*** aucun

## MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès le 1er jour de la formation.
2 supports pédagogiques :
- Loi Hoguet
- Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux

## MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
***Effectif maximum :*** 20

## INTERVENANT(S) :

*Formateur* : **Professionnel expérimenté en transmission des fonds de commerce et d'entreprise**
*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

# PROGRAMME

## JOUR 1

### INTRODUCTION A LA TRANSMISSION DU FONDS ET DES DROITS SOCIAUX

- Le fonds de commerce : définition / le droit au bail / les titres / composition / le marché
- Le marché : chiffres principaux / les acteurs
- Le rôle de l'ITEC : Loi Hoguet / les engagements FNAIM / le mandat de vente

### LES NOTIONS JURIDIQUES

- Les conditions d'accès aux activités commerciale : la règle / la capacité / les exclusions / exercice de certaines activités
- Les formes juridiques de l'entreprise : l'entreprise individuelle / les sociétés de personnes / les sociétés de capitaux.
- Les particularités : le bureau de tabac / le débit de boissons / la restauration – brasserie.

## JOUR 2

### LES CONTRATS (DIAGNOSTIC JURIDIQUE)

- Le bail commercial et les vérifications : les principales clauses / les droit au renouvellement.
- Le plafonnement et le déplafonnement : les règles applicables / la fixation à l'amiable / la fixation judiciaire.
- Les contrats : les contrats nécessairement transmis / les particularités / le crédit bail et le leasing

### LE DIAGNOSTIC ECONOMIQUE

- L'entreprise et son environnement / les hommes / les produits et marchés

## JOUR 3

### L'ANALYSE DES ELEMENTS COMPTABLES

- La lecture du bilan et du compte de résultat / l'analyse financière / les produits et marchés

### ÉVALUATIONS

- La valeur du droit du bail : la valeur locative / les différentes méthodes
- La valeur du fonds de commerce
- La valeur des titres de la société

## JOUR 4

### LES ACTES ET FORMALITÉS

- La cession du bail / la cession du fonds / la cession des titres
- LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS
- Les droits d'enregistrement : calcul selon les différents cas
- La plus value

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER