

OBJECTIF(S)

- 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

ESSENTIEL

Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité
Directeurs de cabinets d'Affaires - Assistantes commerciales.

Prérequis : aucun.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours (soit 28 heures)

Moyens pédagogiques : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis
2 supports pédagogiques :

- Loi Hoguet
- Transmission de fonds de commerce et des droits sociaux
Quiz d'évaluation

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

TARIFS

Adhérent FNAIM : 1 100 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 500 € HT

Demandeur d'emploi : 1 900 € HT

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

EVALUATIONS

- 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



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap