

# COMMENT ESTIMER LA VALEUR D'UN FONDS DE COMMERCE ET PRENDRE UN MANDAT ?

## IE005

**1 jour**  
(7 h)

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

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Savoir comment aborder l'intermédiation en cession de fonds

### NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs, directeurs, dirigeants  
*Prérequis* : aucun

### 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

### INTRODUCTION :

#### CONNAITRE SON MARCHÉ :

- Les chiffres en France
- Les activités à fort turnover
- Les métiers spécifiques

#### I – QUELLES SONT LES PARTICULARITÉS DE LA VENTE DE FONDS ?

- Qu'est-ce qu'un fonds (différence avec un droit au bail)
- Lecture rapide du bail commercial
- Les principaux éléments du fonds
- Comment se déroule la cession ?

#### II – COMMENT LIRE RAPIDEMENT UN BILAN ?

- Le CA, les soldes et les ratios
- Les points de vigilance

#### III – COMMENT ESTIMER LA VALEUR ?

- Les méthodes
- Les astuces

#### IV – COMMENT ABORDER LE MANDAT ?

- Quel mandat ?
- Comment rédiger le mandat

### CONCLUSION

### CAS CONCRETS