



OBJECTIF(S)

- Acquérir et/ou actualiser les connaissances indispensables pour appréhender la cession de fonds de commerce,

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tout public

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

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 : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Le marché de la transmission : dimension du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès, chiffres récents.
- La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants, les motivations, les attentes et les besoins.
- Le rôle de l'ITEC

I - LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Le statut de commerçant
- Les professions réglementées - Les interdictions
- Les stages obligatoires

II - ANALYSE DES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

- La nature juridique du fonds
- Éléments incorporels
- Éléments corporels
- Les biens exclus

III - LE SORT DES CONTRATS LIÉS AU FONDS DE COMMERCE

- Le bail commercial
- Les contrats de travail
- Les contrats de fourniture
- Les contrats de franchise
- Les contrats d'assurance

IV - LA RÉDACTION DES ACTES

- Le mandat de vente
- Les précautions à prendre
- Les obligations du Code de Commerce
- Le droit d'information des salariés
- Les effets de la vente entre les parties à l'égard des tiers
- Les normes ERP et la réglementation

V - ANALYSE DU BILAN

- Les documents comptables
- Les clés de l'analyse du bilan et du compte de résultat

VI - ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

- Les différentes méthodes

VII - LA RESPONSABILITÉ DE L'ITEC

SYNTHESE ET CONCLUSION



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap