



## OBJECTIF(S)

- Acquérir et/ou améliorer les connaissances indispensables pour appréhender la cession du fonds de commerce, apporter un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires, maîtriser les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Tout public

**Prérequis** : Notions juridiques et comptables

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 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

### I - PRÉSENTATION DU CAS

- Environnement
- Emplacement
- Etat intérieur

### II - ANALYSE FINANCIÈRE

- Le compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion
- Le bilan comptable et fonctionnel

### III - ANALYSE JURIDIQUE

- Les principales clauses
- Le projet en cas de vente

### IV - ÉVALUATION DU FONDS ET DES TITRES

- Les méthodes
- Le calcul

### V - IMPACT FISCAL

- Les droits d'enregistrement
- La plus-value

### VI - LE MANDAT DE CESSION

- La présentation
- La rédaction

### VII - LES ACTES DE CESSION

- Le protocole
- La Garantie
- L'acte de cession

### SYNTHÈSE ET CONCLUSION



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap