

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

Cette formation est conforme à la Charte des métiers du commerce FNAIM

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs débutants ou en phase de démarrage d'activité
Directeurs de cabinets d'Affaires
Assistants commerciales

Prérequis : Aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours (soit 32 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

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 d'entreprises

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

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 : 1 100,00 € HT

Non Adhérent FNAIM : 1 900,00 € HT

Demandeur d'emploi : 1 500,00 € HT

PROGRAMME

I - LE MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

- Estimation du marché, les acteurs et les facteurs clés de succès - Le rôle de l'ITEC

II - LA LOI HOGUET

- Le respect de la loi Hoguet et les règles de déontologie - Les responsabilités Civiles et Pénales du mandataire

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

- Le statut de commerçant, les métiers réglementés et les interdictions

IV - LES FORMES JURIDIQUES ET LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

- Les différents types de société - Définition et composition du fonds - Le sort des contrats - La cession d'éléments séparés (licences, droits au bail, clientèle, mobilier, marchandises, etc.)

V - ANALYSE DU BAIL COMMERCIAL (À JOUR LOI PINEL ET MACRON)

- Le statut des baux commerciaux - Les conditions du bail

VI - LE DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE

- L'entreprise - Les dirigeants - Les produits et marchés

VII - LA LECTURE DU BILAN ET L'ANALYSE FINANCIÈRE

- Principes de comptabilité – les amortissements et provisions
- La documentation fournie par le client - Le bilan fonctionnel - Le retraitement des postes d'Actif et de passif - Les soldes intermédiaires de gestion - Analyse de l'activité, de la rentabilité et de la structure financière

VIII - EVALUATION DU FONDS DE COMMERCE ET DES PARTS SOCIALES

- Les différentes méthodes d'évaluation

IX - LA REDACTION DES ACTES

- Les mentions obligatoires - Les imprimés FNAIM - Les documents nécessaires à la rédaction

X - LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS