

## OBJECTIFS

**Acquérir et/ou améliorer** les connaissances indispensables pour appréhender la cession du fonds de commerce

**Pouvoir apporter** un conseil efficace auprès des clients cédants et cessionnaires

**Maitriser** les risques de l'Intermédiaire (devoir de conseil)

**Appréhender** les actes et la fiscalité

## NIVEAU ET PUBLIC

Tout public

**Prérequis** : Notions juridiques et comptables

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paperboard

**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

Supports pédagogiques :  
Cas concret  
Quiz d'évaluation finale

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT

Philippe Maitre  
Formateur et professionnel spécialisé en transmission de fonds de commerce et d'entreprise  
Expert certifié REV, membre de la CEIF

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Le marché de la transmission

### PRESENTATION DU CAS

Environnement  
Emplacement  
Etat intérieur

### ANALYSE FINANCIERE

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

### ANALYSE JURIDIQUE

Les principales clauses  
Le projet en cas de vente

### ÉVALUATION DU FONDS ET DES TITRES

Les méthodes  
Le calcul

### IMPACT FISCAL

Les droits d'enregistrement  
La plus-value

### LE MANDAT DE CESSIION

La présentation  
La rédaction

### LES ACTES DE CESSIION

Le protocole  
La Garantie  
L'acte de cession