

OBJECTIFS

Acquérir et/ou d'actualiser les connaissances indispensables pour appréhender la cession de 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

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

Support pédagogique :
Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT

Philippe Maître

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 : 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

ILES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

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

ANALYSE DES ÉLÉMENTS DU FONDS DE COMMERCE

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

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

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

ANALYSE DU BILAN

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

ÉVALUATION D'UN FONDS DE COMMERCE

Les différentes méthodes

LA RESPONSABILITÉ DE L'ITEC

Toutes nos formations www.valorex.expert/formation-immobilier