

OBJECTIF

Acquérir les connaissances nécessaires pour réaliser la vente de fonds de commerce. Maîtriser les enjeux et les éléments juridiques, comptables et économiques.

PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de la transmission de fonds de commerce et d'entreprises.

OUTILS 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

CYCLE INTENSIF

Durée : 4 jours

Programme :

A Le marché de la transmission

- Estimation du marché
- Les acteurs
- Les facteurs clés de succès
- La clientèle des dirigeants et futurs dirigeants
- Le rôle du mandataire en fonds de commerce

B Le rôle du mandataire

- Ses devoirs et obligations
- Le respect de la loi Hoguet
- Les règles de déontologie

C Les conditions d'accès à l'activité commerciale

- Le statut de commerçant
- Les métiers réglementés
- Les interdictions
- Les stages obligatoires
- Les formes juridiques

D La nature juridique du Fonds de commerce

- Fonds agricole, artisanal, libéral
- Cession d'éléments séparés (licences, droits au bail, clientèle, mobilier, marchandises, etc.)

E Analyse des éléments du Fonds de commerce

- Les éléments incorporels
- Les éléments corporels
- Les stocks
- Les créances et les dettes

F Le sort des contrats

- Contrats de travail
- Contrats exclusifs

- Crédit-bail
- Les licences et marques
- Les assurances

G Le bail commercial

- Date
- Durée
- Conditions
- Destination
- Désignation des locaux
- Les charges et conditions
- Le loyer et ses révisions
- Les contrôles à effectuer

H La rédaction du compromis

- Les mentions obligatoires
- L'origine de la propriété du fonds
- L'état des inscriptions grevant le fonds
- Les chiffres d'affaires et les bénéfices d'exploitation réalisés au cours des trois dernières années d'exploitation.
- Les conditions du bail (date de conclusion du bail, durée, nom et adresse du bailleur).
- Les charges et conditions générales et particulières
- Diagnostics techniques, normes d'hygiène, de sécurité électrique et incendie, et normes ERP

I Analyse des éléments économiques

- Données internes : La visite et le questionnement
- Données externes : Les opportunités et menaces

J Analyse des documents comptables

- L'étude des stocks et des flux
- Pourquoi analyser le bilan et le compte de résultats ?
- L'activité
- La rentabilité
- La structure financière
- La valeur des immobilisations
- L'étude du patrimoine et des flux

K Evaluation du Fonds de commerce

- Les Méthodes
 - La méthode par comparaison
 - La méthode par les bénéfices
 - La méthode dite 'des barèmes'

L La Fiscalité

- L'IS et l'IRPP
- Les régimes de TVA
- Les plus values

M La responsabilité du Mandataire

- Responsabilité contractuelle ou délictuelle
- La sécurité juridique de l'opération
- Le devoir d'information et de conseil

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.