



PRATIQUE DE FONDS DE COMMERCE

Step By Steph

PROGRAMME

Les différents périmètres de cession

- Les titres de sociétés
- Le fonds de commerce
- Le droit au bail

Le fonds de commerce

- Définition
- Les éléments corporels
- Les éléments incorporels

Notion de comptabilité

- Le bilan
- Le compte de résultat
- Les soldes intermédiaires de gestion
- Les retraitements couramment opérés

Etablir un diagnostic du fonds de commerce

- L'activité
- Historique
- Les dirigeants
- L'emplacement
- Le local
- Le personnel
- Le matériel
- La clientèle
- Les chiffres clés

La valorisation des fonds de commerces

- Les retraitements
- La méthode de l'EBE
- La méthode du chiffre d'affaires
- La méthode par la capacité à rembourser un emprunt
- Le cas particulier du droit au bail

Mise en vente du fonds de commerce

- Le mandat de vente
- Le dossier de vente
- Le dossier de présentation
- Promouvoir une affaire
- Les différents profils des acquéreurs

Les formalités liées à la vente

- Le compromis de vente
- L'acte authentique

Notion de fiscalité

- Les droits de mutations
- Les plus ou moins-values professionnelles

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Permettre aux agents immobiliers de connaître les notions essentielles pour appréhender la vente d'un fonds de commerce.
- Acquérir le vocabulaire et les réflexes spécifiques et pour se positionner comme un interlocuteur sérieux auprès de commerçants vendeurs.

CIBLE : Agents immobiliers

DUREE : 7h sur une journée

MODALITES PEDAGOGIQUES

Alternance d'exposés méthodologiques, d'exercices pratiques et mises en situation sur des exemples concrets tirés de l'expérience professionnelle des participants et de l'intervenant, échanges interactifs avec les stagiaires.

PREREQUIS : Aucun

TARIF : Nous consulter

Contact : stepbysteph@orange.fr

