

FONDS DE COMMERCE :

DU MANDAT À LA SIGNATURE

€ COÛT

Tarif inter entreprise groupe de 1 à 6 personnes :
500€



CONTACT

Contact Formation
05 55 45 16 16
formationcontinue@limoges.cci.fr



OBJECTIFS

- Acquérir les fondamentaux pour conseiller et accompagner les acquéreurs d'entreprise et les porteurs de projet
- Pratiquer la négociation de fonds de commerce et du bail en toute sécurité



PUBLIC

- Agents immobiliers, négociateurs, collaborateurs
- Conseillers et accompagnateurs de porteurs de projets



DURÉE

2 jours (4 X 3h30)



DATE

Nous consulter pour connaître les prochaines dates.



LIEU

A distance



PROGRAMME

- **Le fonds de commerce**
 - Commerce et commerçant
 - Un peu d'histoire
 - Les actes de commerces, capacité d'être commerçant.
 - Les métiers réglementés

- **Je constitue le dossier du commerce**
 - Le fonds de commerce
 - Composition du fonds : les éléments incorporels et corporels
 - Etude du KBIS, l'enseigne, le site web, la clientèle
 - Quelles sont les activités du commerce ?
 - Documents et partenaires
 - Je construis mon dossier
 - L'expert-comptable, les bilans, les contrats de travail
 - Les contrats (Commerciaux, administratifs, fonctionnement...)
 - J'examine les lieux, l'environnement,
 - L'état des locaux, obligations et normes, le matériel vendu.
 - J'observe l'environnement, le quartier, la concurrence
 - Le fonctionnement de l'entreprise
 - Le bail commercial
 - Les dates,
 - Les clauses à surveiller
 - Le loyer et la valeur locative

- **Je fais l'évaluation**
 - L'étude des chiffres
 - J'apprends à analyser les chiffres et à reconstituer le bénéfice (EBE)
 - Quelle capacité d'emprunt possible ?
 - Les stocks repris ou pas, valeur marchande.
 - Méthodes de calcul
 - J'applique les 2 méthodes (Etude de cas en commun)
 - Je fais l'addition des frais, des stocks, du fonds de roulement. ...
 - Conclusion sur le fonds de commerce :
 - Je conclus sur la valeur vénale de l'entreprise.
 - Je fais la fiche synthétique de l'affaire
 - Avis de recherche : je fais le portrait-robot de l'acquéreur

[Consulter la fiche complète](#)



ISIH, votre partenaire pour vos formations en immobilier

