



PARCOURS JE REPRENDS UN FONDS DE COMMERCE

28
FORMATIONS VIDEO
de 8 minutes en moyenne

+
DES APPORTS
THEORIQUES

en format PDF

+
DES TESTS
DE VALIDATION

pour valider vos acquis



Environ 20h30
pour se former

PREREQUIS

- Aucun

OBJECTIFS

- Avoir une méthodologie pour reprendre un fonds de commerce
- Bien faire le diagnostic de l'emplacement et du local
- Comprendre les différentes parties du bail commercial
- Savoir négocier avec le cédant

PUBLIC VISE

- Porteurs de projets
- Réseaux d'accompagnements ou de cabinets d'outplacement
- Collaborateurs de cabinets d'expertise comptable ou d'avocats
- Commerciaux de réseaux bancaires, de sociétés d'assurances et de SSII
- Fournisseurs ou prestataires de TPE/PME

EXPERTS FORMATEURS

- Consultants spécialisés en marketing, en reprise / transmission d'entreprises et de fonds de commerce
- Avocats spécialisés en baux commerciaux et en droit des affaires
- Experts-comptables
- Conseil en transmission, en stratégies et finances
- Commissaire aux comptes
- Expert en communication publicité web

LES 28 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je reprends un fonds de commerce
- 2/ Je découvre les acteurs de la transmission de fonds de commerce
- 3/ Je m'informe sur la démarche de reprise d'un fonds de commerce
- 4/ Je reprends une entreprise en couple
- 5/ Je m'oriente vers une location-gérance d'un fonds
- 6/ J'opte pour la gérance-mandat
- 7/ J'opte pour la gérance salariée
- 8/ J'étudie l'emplacement du fonds de commerce
- 9/ Je diagnostique l'emplacement du fonds
- 10/ J'étudie le bail commercial des locaux
- 11/ Je conclus un bail commercial
- 12/ Je renouvèle mon bail commercial
- 13/ Je romps mon bail commercial
- 14/ J'inventorie les éléments à négocier avec le cédant
- 15/ Je rencontre le cédant pour la première fois
- 16/ J'obtiens les informations nécessaires pour réaliser une première étude de la cible
- 17/ J'évalue le droit au bail
- 18/ J'évalue le fonds de commerce
- 19/ Je diagnostique le fonds de commerce
- 20/ J'analyse les comptes de la cible
- 21/ Je réalise le diagnostic financier de la cible
- 22/ Je ne tiens pas compte des recettes occultes
- 23/ Je négocie la reprise du fonds de commerce avec le cédant
- 24/ Dois-je reprendre un fonds de commerce ou des titres de société ?
- 25/ Je négocie un crédit vendeur
- 26/ Je connais les conditions suspensives habituelles d'un contrat
- 27/ Je signe les actes définitifs
- 28/ Je me fais accompagner par le cédant

i Vous voulez suivre ce parcours ?

L'équipe pédagogique peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Le prix du parcours de formation est de 70 € T.T.C. et comprend :

- le parcours de formation en tant que tel.
- un abonnement pour un parcours de formation donne accès aux formations du parcours. L'accès à la plateforme débute dans les 48h ouvrables maximum après le règlement de la formation, une fois le compte créé par les équipes de FORCES et le parcours choisi par l'apprenant, à raison d'un mois par parcours.
- des quiz de validation de connaissance après chaque module vidéo, avec correction automatique des réponses apportées. Sur option, le candidat peut demander à passer un examen en ligne sous surveillance de webcam.
- des documents complémentaires aux concepts étudiés, de type Glossaire ou Tableaux à compléter.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos. Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>