

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**ANALYSE FINANCIERE – LE BAIL COMMERCIAL
LE FONDS DE COMMERCE – 1/4**

OBJECTIFS DE LA FORMATION Permettre une lecture rapide de la situation d'une entreprise dont le propriétaire envisage la vente.
Savoir distinguer les différentes composantes de la valorisation d'une entreprise.

PUBLIC VISE Vous êtes agent immobilier et avez le projet de vous intéresser à la transaction constituant les actifs d'une entreprise.

PREREQUIS Les notions de lecture d'une plaquette comptable d'une entreprise ne vous sont pas inconnues.

DUREE ET DATE 21 heures réparties sur 3 jours

ANIMATEUR Mr Frédéric WALTHER
Le suivi pédagogique est assuré par Frédéric WALTHER. Il évaluera les retours sur l'approche pédagogique et le contenu technique.

MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans une salle de réunion de l'hôtel KYRIAD Prestige (135 rue de Jugurtha – 34070 MONTPELLIER), équipée de tout le matériel nécessaire (liaison Wi-Fi, projecteur vidéo, paper-board)

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**ANALYSE FINANCIERE – LE BAIL COMMERCIAL
LE FONDS DE COMMERCE – 2/4**

PLAN DE FORMATION

Jour 1 – NOTIONS D’ANALYSE FINANCIERE – 7 heures

Les notions de rentabilité de l’entreprise (3 heures)

Le seuil de rentabilité
Le compte de résultat
Les SIG
Les ratios de rentabilité
L’approche sectorielle

Les notions patrimoniales de l’entreprise (3 heures)

Le bilan
Le patrimoine de l’entreprise
FDR BFR TRESORERIE
Les ratios bilanciaux
Les notions d’endettement

L’approche judiciaire de l’entreprise (1 heure)

Préciser le risque judiciaire
Les acteurs déterminants dans la protection et la vente judiciaire

Jour 2 – LE BAIL COMMERCIAL – 7 heures

Lire et évaluer un bail (2 heures)

Le contrat
Le loyer et les conditions financières
Charges locatives
Les travaux et incidences sur le loyer

**ANALYSE FINANCIERE – LE BAIL COMMERCIAL
LE FONDS DE COMMERCE – 3/4**

Les évènements en cours de bail (1 heure)

Les révisions triennales et conventionnelles du loyer
Les critères de la valeur locative
La sous-location
La cession du bail

Les contestations liées au statut (1 heure)

L'activité du preneur et la nature des locaux
L'extension d'activité
Le changement d'activité

La résiliation du bail (1 heure)

Le départ anticipé
Le risque de résiliation pour faute
Les effets de l'ouverture d'une procédure collective

L'arrivée du terme du bail (1 heure)

Les options de fin de bail
Le renouvellement du bail
Le déplaçonnement du loyer
Le refus de renouvellement avec et sans indemnités

Les baux particuliers (1 heure)

Baux de courte durée
Les conventions d'occupation précaires
Les baux dans les centres commerciaux
Les locations saisonnières
Les baux de terrain et construction

**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**ANALYSE FINANCIERE – LE BAIL COMMERCIAL
LE FONDS DE COMMERCE – 4/4**

Jour 3 – L’EVALUATION DU FONDS DE COMMERCE – 7 heures

Les items constituant du fond de commerce (4 h)

Définitions du fonds de commerce
Les indicateurs de valeur
Le droit au bail
Le pas de porte
Les diagnostics
Les murs
Le loyer
Le stock

Autres angles de valorisation (1h)

Les éléments immatériels de l’actif
Les aspects fiscaux du fonds de commerce

Exemples concrets : (2h)

Une sandwicherie
Un Opticien lunetier
Une boulangerie pâtisserie
Une société de prestation de service
Un centre de formation
Une agence immobilière

Synthèse et approche clientèle

Options et développement : préparer un dossier acquisition et étude de faisabilité du point de vue de l’acquéreur.

Méthode de contrôle de connaissance :

A l’issue et tout au long du stage, les stagiaires pourront avoir une idée précise de leur niveau et de l’évolution de ce dernier

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation Loi Alur.