

## **FONDS DE COMMERCE : DE L'ÉVALUATION À LA SIGNATURE**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### **DURÉE**

1 journée en visioconférence de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### **PUBLIC VISÉ**

- Négociateurs et agents immobiliers débutants en fonds de commerce et bail
- Professionnels pratiquant très occasionnellement l'immobilier d'entreprise
- Aucun prérequis nécessaire

### **OBJECTIFS**

- Acquérir les bases indispensables pour négocier un commerce ou un bail
- Maîtriser tous les fondamentaux pour développer son activité en toute sécurité

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par **Monique BÉLIVIER** : expert judiciaire spécialisée en immobilier d'entreprise

### **CONTENU DE LA FORMATION**

#### **DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30**

#### **Accueil (25 min)**

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des niveaux

#### **Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier (1h)**

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponses

#### **1<sup>ère</sup> PARTIE : LE MÉTIER DU CONSEILLER (1h)**

##### **1. Intro : un métier à part ...**

Dans le monde de l'immobilier  
Responsabilité et honoraires : savoir dire non !  
Petit lexique utile

## **2. Le fonds de commerce**

Composition : éléments corporels et incorporels  
Premier contact, visite  
Les éléments - Les documents

## **3. Visite des lieux : j'étudie et j'observe**

Relations avec le MANDANT  
Les locaux  
Le matériel  
L'environnement

## **2ème PARTIE : LES DOCUMENTS DU FONDS (1h30)**

---

### **4. Les premiers documents**

KBIS, bail, état du personnel  
L'expert-comptable, mon allié  
Le fonctionnement : qui fait quoi ?  
Je comprends l'essentiel de la comptabilité

### **5. Focus sur le bail :**

Sort du bail à la vente du fonds  
Le statut protecteur du commerçant  
Durée : quel bail ?  
Renouvellement -loyer  
Les clauses pouvant impacter la valeur du fonds

## **3ème PARTIE : EVALUATION ET FAISABILITÉ (2h)**

---

### **6. Estimation : je me lance**

Évaluation par le CA  
Évaluation par l'EBE  
Conclusion sur l'évaluation : moyenne et pondération

Cas pratiques

### **7. Je prends un mandat (ou pas) ?**

Mes conditions  
Je communique (discrétion/ géolocalisation)

### **8. Acquéreur : le grand oral**

Profil et compétence  
L'addition : besoins et ressources  
Les dossiers  
Vers la signature

### **Conclusion de la formation (35 min)**

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction  
Tour de table et bilan de la formation

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi*

**FIN DE LA FORMATION : 17h30**

#### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

#### **COÛT DE FORMATION**

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

#### **ACCESSIBILITÉ**

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 31 août 2022*