



# FORCES LMS

## PARCOURS

Je me spécialise dans les murs commerciaux et les fonds de commerce

# 46

## FORMATIONS VIDEO

de 8 à 15 min en moyenne



Environ 10h45  
pour se former

### PREREQUIS

- Avoir un projet d'achat d'immobilier

### OBJECTIFS

- 1/ Comprendre les différents actes juridiques liés aux locaux commerciaux, de l'achat à la gestion quotidienne.
- 2/ Apprendre à choisir un local commercial en tenant compte de sa situation géographique.
- 3/ Maîtriser les critères d'implantation pour optimiser la rentabilité des murs commerciaux et des fonds de commerce.
- 4/ Connaître les étapes de la location-gérance, des baux commerciaux, et de la cession de fonds de commerce.
- 5/ Négocier efficacement la reprise ou la vente d'un fonds de commerce, en maîtriser le processus juridique et fiscal.
- 6/ Optimiser le financement des achats de fonds de commerce et des murs commerciaux.
- 7/ Maîtriser la gestion des formalités lors de la cession d'un fonds de commerce.

### PUBLIC VISE

- Les investisseurs souhaitant diversifier leur portefeuille avec des murs commerciaux ou des fonds de commerce.
- Les entrepreneurs désirant acheter les murs de leur activité ou prendre en main la gestion d'un fonds de commerce.
- Les professionnels de l'immobilier qui veulent approfondir leurs connaissances en immobilier commercial.
- Les étudiants en BTS Professions immobilières ou au titre professionnel Assistant immobilier.

### EXPERTS FORMATEURS

Nos formateurs sont des experts chevronnés dans le domaine de l'immobilier commercial, des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce. Ils sont accompagnés de spécialistes en fiscalité et en financement immobilier.

## LES 46 FORMATIONS DE VOTRE PARCOURS EN DETAIL

- 1/ Je connais les actes juridiques qui peuvent être réalisés sur un local commercial
- 2/ Les critères de choix d'un local commercial
- 3/ La situation des locaux commerciaux : centre-ville, zone commerciale, galerie marchande
- 4/ Maîtriser les clés de l'implantation d'un commerce
- 5/ L'étude d'implantation d'un commerce
- 6/ L'emplacement pour le commerce de détail
- 7/ Boutique en centre commercial
- 8/ Les établissements recevant du public
- 9/ Je vérifie que le local peut recevoir des personnes handicapées
- 10/ Je vérifie que le local respecte les normes incendie
- 11/ Je verse un pas de porte au propriétaire des locaux
- 12/ Je fais la différence entre bail professionnel et bail commercial
- 13/ Je connais les spécificités du bail professionnel
- 14/ Le bail commercial
- 15/ Conclure un bail commercial
- 16/ Je vérifie 5 points avant de signer le bail commercial
- 17/ Renouveler un bail commercial
- 18/ Rompre un bail commercial
- 19/ J'évalue le droit au bail
- 20/ La cession du bail commercial
- 21/ Le fonds de commerce
- 22/ La composition du fonds de commerce
- 23/ La clientèle élément du fonds de commerce
- 24/ Les différentes méthodes d'évaluation d'un fonds de commerce
- 25/ J'évalue le fonds de commerce
- 26/ Les différents intervenants dans la cession d'un fonds de commerce
- 27/ L'engagement de confidentialité
- 28/ Les éléments de négociation d'un fonds de commerce
- 29/ Je négocie la reprise du fonds de commerce
- 30/ Le financement des achats de fonds de commerce
- 31/ Les garanties demandées par les banquiers pour les emprunts
- 32/ Les Hypothèques et le privilège de prêteur de denier
- 33/ La condition suspensive concernant le financement
- 34/ La lettre d'intention d'achat d'un fonds de commerce
- 35/ Je signe un compromis
- 36/ Rachat de fonds de commerce ou rachat de titres de société
- 37/ Les audits
- 38/ Les inventaires contradictoires le jour de cession
- 39/ La protection des salariés lors de la cession de fonds de commerce
- 40/ Je réalise les formalités concernant la cession du fonds de commerce
- 41/ Le séquestre du prix du fonds de commerce
- 42/ La taxation des plus-values pour le cédant
- 43/ Les droits d'enregistrement pour le repreneur
- 44/ L'accompagnement du repreneur par le cédant
- 45/ La location gérance
- 46/ Le contrat de location gérance

### **📌 Vous voulez suivre ce parcours ?**

L'équipe pédagogique peut être contactée sur [pedagogie@laformationpourtous.com](mailto: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 € H.T. 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](http://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](http://service-public.fr) pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>