

## Prévoir la cession de son cabinet

### Objectif de la formation :

- Identifier les démarches à effectuer pour céder ou arrêter son activité et être capable de les mettre en œuvre.

### Public concerné :

- Professionnels libéraux et leurs salariés

### Prérequis :

- Néant

### Durée et Horaires :

- 1 jour – de 9h00 à 17h00 soit 7h

### Objectifs pédagogiques :

- Les motivations de cession d'activité peuvent être multiples. Mais une chose est certaine : il faut anticiper ces opérations.
- Le but de cette formation est donc de réfléchir à tous les aspects indispensables pour la réussite de sa sortie.

### Modalités d'évaluation :

- Questionnaire de fin de formation
- Connaissance et savoir-faire acquis
- Évaluation en continue, mis en situation, une évaluation de fin de stage.

### Formateur :

- Valérie TOFFA

### Supports pédagogiques :

- Support sous PPT sur clé USB

### Moyens pédagogiques :

- Formation présentielle - Projection Powerpoint - Paperboard - Mise en situation

**Programme :**

**Matin : 9h00 – 12h30**

Introduction : Il faut se projeter dans l'avenir pour réussir cette décision : Comment on doit aborder ces situations

- Quels sont les divers motifs pouvant permettre d'envisager de céder ou d'arrêter son activité.
- Les aborde-t-on de la même façon selon les raisons et le cadre dans lequel on se trouve.
- Les différents scénarios possibles dans les types de transmission de son activité.

**Après-Midi : 13h30 – 17h00**

Les points à voir par anticipation qui sont :

- Liés aux raisons de la cession ou de l'arrêt de l'activité
- Liés aux conditions souhaitées par le professionnel
- Liés aux démarches à effectuer
- Liés aux différents aspects sociaux, fiscaux, financiers...

L'évaluation de l'entreprise et le lancement de la transmission

- Les méthodes d'évaluation possibles
- Les démarches pour trouver un repreneur ou un successeur
- Les conséquences fiscales et financières de la cession
- Que fait-on après ?

Conclusion