

# PRÉVOIR LA CESSION DE SON CABINET LIBÉRAL

**Vous souhaitez mettre un terme à votre activité libérale ?**

**Assimilez les modalités juridiques et anticipez les conséquences fiscales !**

## ■ Objectifs de la formation :

Préparer la transmission de son cabinet afin d'en maîtriser les conséquences. Connaître les conséquences fiscales (plus ou moins-values) ou juridique (lettre d'intension, compromis) lors d'une cessation d'activité pour fin d'activité professionnelle, départ à la retraite, vente d'un cabinet ou transmission d'entreprise.

## ■ Prérequis :

Aucun

## ■ Durée, horaires et lieux :

1 journée soit 7h soit de 9h00-13h00 / 14h00-17h00

Montpellier (34)/Perpignan (66)

## ■ Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

Suivi et évaluation : Méthode active et participative

Enoncés théoriques – Exercices d'application – Le stagiaire est évalué en début et en fin de formation.

## ■ Public :

Professionnels Libéraux et leurs salariés

■ **Contenu de la formation :**

Matin (9h – 13h)

**I- Définition des composants d'une clientèle/patientèle :**

Distinction fonds de commerce / fonds libéral  
Explication de ce qu'est un actif incorporel en droit  
Présentation du concept de clientèle/patientèle

**II. Approche juridique et fiscale :**

3 alternatives possibles ou la cession de fonds, ou la cession de parts sociales/actions ou constitution d'un holding  
Présentation de l'ensemble des actes juridiques à réaliser (rédaction de promesse de cession, de l'acte définitif, du bail, de la charte de fonctionnement ou du règlement intérieur etc...)  
Sur le plan fiscal présentation des éventuelles plus ou moins-values et de leur traitement  
Présentation en cas de plus-values des cas d'exonération partielle ou totale

Après-midi (14h – 17h)

**III. Comment valoriser ? :**

Présentation des trois méthodes patrimoniales, de rendement et selon la capacité de remboursement de l'emprunt  
Informé qu'il n'y a pas de juste prix mais une fourchette de prix  
Le prix sera l'offre concrète de rachat financé par l'acquéreur

**IV- Quelles étapes suivre pour aboutir à la cession ?**

L'importance de la gestion du temps  
Présentation du contenu du dossier de présentation  
Présentation du diagnostic à faire

**V- Comment négocier au mieux de ses intérêts ?**

L'importance de l'approche du prix  
Présentation des modalités à aborder aussi importantes que le prix (délais de paiement, garanties à prendre...)  
Comment se préparer à négocier avant, pendant et après la vente

**VI- Réfléchir à optimiser le placement du prix de cession ?**

Qu'est-ce que le prix net de plus-value ?  
Quelles alternatives ?  
Approche de gestion patrimoniale et présentation des supports possibles

■ **Modalités d'évaluation :**

Questionnaire en fin de formation sur les différents thèmes du contenu de la formation pour mesurer les savoirs et savoirs faire acquis des apprenants.

■ **Intervenant :**

Charlotte Liria - Expert-comptable (34)

Eric Berberés, Expert-comptable (66)

**RENSEIGNEMENTS &  
INSCRIPTIONS**

ORIFF-PL LR

Maison des Professions Libérales

285 rue Alfred Nobel

34000 MONTPELLIER

Téléphone : 04 67 69 75 14

Mail : [formation@oriffplr.com](mailto:formation@oriffplr.com)

