



Cession de la clientèle des cabinets libéraux

Intervenant : Eric BERBÉRES

**Expert-Comptable
Commissaire aux comptes**

**Mercredi 08 juin 2022
de 9h à 13h**

PUBLIC VISÉ : Professionnels libéraux

PRÉ REQUIS : Aucun

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

I

Réfléchir et échanger sur le projet de cession de son cabinet

II

Comprendre les tenants et aboutissants d'une cession

III

Définir les actifs à valoriser

IV

Aborder le prix de cession et ses modalités de calcul

CONTENU DÉTAILLÉ

1. Définition des composants d'une clientèle
2. Approche juridique et fiscale
3. Comment valoriser ?
4. Quelles étapes suivre pour aboutir à la cession
5. Comment négocier au mieux de ses intérêts
6. Réfléchir à optimiser le placement du prix de cession

- ✓ **CERTIFICAT DE RÉALISATION**
 - ✓ **VALIDATION**
-



Cette formation valide 4 heures au titre de la formation continue obligatoire.



AJFR - Centre de formation juridique

contact.ajfr@gmail.com - 04.93.76.02.53 / 06.12.16.28.39

