



# Programme de FORMATION 2012

## Modalités d'inscription

### Procédure d'inscription :

Pour toute inscription à une ou plusieurs formations, veuillez nous retourner le présent bulletin d'inscription dûment complété, accompagné d'un chèque de caution de 150 €

Ce chèque vous sera restitué à l'issue du suivi de la formation.

### Modalités de prise en charge :

- Vous êtes artisan ou conjoint collaborateur du secteur des métiers : la Chambre de Métiers et de l'Artisanat de la Marne organise la prise en charge auprès du Conseil de la Formation Champagne-Ardenne.
- Vous êtes salarié du secteur des métiers : Un dossier de prise en charge devra être déposé auprès de votre organisme financeur.
- Vous êtes commerçant ou gérant majoritaire d'une SARL : les critères applicables et les modalités de prise en charge vous seront envoyés après votre inscription.

### Pour toute information contactez :

- L'espace relation clients de la CMA de la Marne

Tél : 03 26 40 64 94 / Fax : 03 26 88 33 97

[www.cm-reims.fr](http://www.cm-reims.fr)

- L'espace relation clients de la CCI de Reims-Epernay

Tél : 03.26.50.66.88

[www.reims.cci.fr](http://www.reims.cci.fr) > Former recruter

## STAGES

### Retraite / Cession de fonds :

RC1 50 ans : Bilan patrimonial et social	10 septembre (1/2j à définir)
RC2 Valoriser au mieux votre fonds	17 septembre

## BIEN PREPARER SA RETRAITE

### 50 ANS : BILAN PATRIMONIAL ET SOCIAL

#### (11 H)

10 Septembre 2012 + 1/2 journée sur site

Sur REIMS ou CHALONS EN CHAMPAGNE

**Public :** Les Artisans / Commerçants de 48 à 52 ans, à 10 / 15 ans de la retraite.

**Durée :** Une journée en groupe et une demi-journée en entreprise pour analyser la situation personnelle et professionnelle du stagiaire.

#### **Objectifs et contenu :**

- Avoir des explications sur les modes de calculs des systèmes de Retraite et anticiper ses ressources futures.
- Savoir re-lire sa santé à la cinquantaine pour éviter les grandes erreurs à ne pas commettre.
- Etre informés en matière de Prévoyance et de Complémentaire Santé : dynamique familiale et posture personnelle.

#### **Démarche pédagogique :**

- Des groupes de 10 / 12 stagiaires par session.
- Une alternance de séquences d'apports de contenus informatifs et d'ateliers d'échanges et de réflexion.

## **Programme :**

### **Module 1**

- Prise de connaissance
- La dynamique professionnelle actuelle : le présent : vécu et image « Avoir la cinquantaine aujourd'hui, cela signifie quoi, dans votre activité ? ».
- Retraite : les systèmes obligatoires : retraite sécurité sociale / retraite complémentaires RSI
- Projection du film « Si je vous dis retraite » sur la pérennité des régimes
- Les systèmes facultatifs de retraite
- Complémentaire santé et prévoyance : pour vous et votre famille
- Quelques conseils de prévention santé à la cinquantaine pour maîtriser les risques évitables.
- Réflexions sur la dynamique d'action future à la lumière des échanges et informations de la journée.

### **Module 2**

#### **1 - Bilan de la situation et des différentes dispositions en place :**

- Composition du patrimoine
- Type de rémunération
- Composition de la famille
- Disposition en place (clause bénéficiaire)
- Quotité fiscale et sociale
- Régime matrimoniale
- Age
- Type d'activité
- Statut

#### **2 - Analyse de ces paramètres par rapport à leur optimisation**

## **VALORISER AU MIEUX VOTRE FONDS (7 H)**

17 Septembre 2012

Sur REIMS ou CHALONS EN CHAMPAGNE

**Public :** Artisans et conjoints collaborateurs, salarié(e)s.

**Durée :** 1 journée de 7 heures.

Connaître les méthodes d'estimation d'un fonds de commerce afin d'être en mesure

- d'appréhender les éléments du fonds
- d'identifier les paramètres économiques propres au fonds et d'appliquer la méthode la plus appropriée aux caractéristiques du fonds à évaluer.

**Objectifs et contenu :**

**Plan de formation**

- I. NOTION DE FONDS DE COMMERCE : éléments permettant d'estimer la valeur du fonds de commerce
- II. FACTEURS DE VALORISATION
- III. METHODES DE VALORISATION COMPTABLES
- IV. L'EMPLACEMENT ET LA VALEUR DES MURS
- V. LA VALEUR DU LOYER
- VI. CONCLUSION
- VII. LES AUTRES ELEMENTS INCORPORELS
- VIII. Préparer la vente et valoriser votre fonds en réalisant une fiche de présentation du fonds