



Catalogue de formations des professionnels de santé

Saison 2023 / 2024





Se former pour décider en connaissance de cause

En assurant un conseil financier, juridique, et fiscal auprès de centaines de professionnels différents lors de nos conférences, nous avons pu au fil du temps travailler en lien avec de multiples intervenants, et confronter les points de vue de chacun.

C'est cette mutualisation des expériences accumulées depuis plus de 20 ans qui nous a permis de bâtir des stratégies sur mesure.

Nos modules de formation n'ont qu'un seul objectif, vous permettre, en tant que professionnel libéral, de comprendre les avantages et les inconvénients de chacune de vos décisions financières, et vous permettre de planifier le schéma juridique et fiscal le plus avantageux pour atteindre tous vos objectifs, à court, moyen et long terme.

Que vous soyez en cours d'installation, en activité ou en fin d'activité, formez-vous pour décider en connaissance de cause. Il n'y a aucun prérequis nécessaire.

Nos formations sont réalisées exclusivement en présentiel, afin d'optimiser les échanges et l'interactivité.

OFFRE DE FORMATIONS

Vous êtes professionnel de santé :



Vous êtes

Médecin généraliste

Page 4/5

Médecin spécialiste



Vous êtes

Professions Paramédicales

Page 6/7



Vous êtes

Chirurgien-dentiste

Pages 8/9

Orthodontiste



Vous êtes

Pharmacien

Pages 10/11

Vous voulez accompagner les professionnels de santé dans leur activité :



Vous êtes

Expert-comptable

Pages 12/13

Avocat

Notaire



PARCOURS

Gestion et Développement du cabinet



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Du BNC à la SEL

1. Protection sociale, prévoyance
2. Les limites de l'entreprise individuelle BNC,
3. Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
4. Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
5. Comment et quand passer en SEL
6. Une SEL ne sert à rien si elle n'est pas pilotée, prendre de la hauteur et du temps pour soi

Module 2 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

7. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
8. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
9. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
10. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
11. Comment acquérir les murs de mon cabinet
12. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 3 : Gestion et développement du cabinet

13. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
14. ...et bien préparer son divorce professionnel.
15. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
16. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
17. La protection sociale du médecin & de sa famille
18. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
19. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure juridique

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière



MEDECINS

Transmission et Cession du cabinet *(selon les spécialités)*



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

1. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
2. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
3. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
4. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
5. Comment acquérir les murs de mon cabinet
6. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 2 : Gestion et développement du cabinet

7. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
8. ...et bien préparer son divorce professionnel.
9. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
10. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
11. La protection sociale du médecin & de sa famille
12. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation

Module 3 : Préparer la fin de son activité

13. Optimiser la cession de mon cabinet
14. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
15. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
16. Cumul retraite – activité libérale
17. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
18. Cas Pratiques de cession de cabinet
19. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser son cabinet

Préparer sa transmission

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

PARCOURS

Gestion et Développement du cabinet



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Du BNC à la SEL

1. Protection sociale, prévoyance
2. Les limites de l'entreprise individuelle BNC,
3. Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
4. Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
5. Comment et quand passer en SEL
6. Une SEL ne sert à rien si elle n'est pas pilotée, prendre de la hauteur et du temps pour soi

Module 2 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

7. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
8. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
9. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
10. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
11. Comment acquérir les murs de mon cabinet
12. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 3 : Gestion et développement du cabinet

13. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé ...
14. ...et bien préparer son divorce professionnel.
15. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
16. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
17. La protection sociale du médecin & de sa famille
18. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
19. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure juridique

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

PARA MEDICAUX

Transmission et Cession du cabinet



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

1. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
2. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
3. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
4. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
5. Comment acquérir les murs de mon cabinet
6. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 2 : Gestion et développement du cabinet

7. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
8. ...et bien préparer son divorce professionnel.
9. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
10. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
11. La protection sociale du médecin & de sa famille
12. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation

Module 3 : Préparer la fin de son activité

13. Optimiser la cession de mon cabinet
14. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
15. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
16. Cumul retraite – activité libérale
17. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
18. Cas Pratiques de cession de cabinet
19. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser son cabinet

Préparer sa transmission

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière



PARCOURS

Gestion et Développement du cabinet



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Du BNC à la SEL

1. Protection sociale, prévoyance
2. Les limites de l'entreprise individuelle BNC,
3. Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
4. Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
5. Comment et quand passer en SEL
6. Une SEL ne sert à rien si elle n'est pas pilotée, prendre de la hauteur et du temps pour soi

Module 2 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

7. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
8. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
9. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
10. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
11. Comment acquérir les murs de mon cabinet
12. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 3 : Gestion et développement du cabinet

13. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
14. ...et bien préparer son divorce professionnel.
15. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
16. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
17. La protection sociale du médecin & de sa famille
18. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
19. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure juridique

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière



DENTISTES

Transmission et Cession du cabinet



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

1. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
2. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
3. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
4. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
5. Comment acquérir les murs de mon cabinet
6. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 2 : Gestion et développement du cabinet

7. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
8. ...et bien préparer son divorce professionnel.
9. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
10. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
11. La protection sociale du médecin & de sa famille
12. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation

Module 3 : Préparer la fin de son activité

13. Optimiser la cession de mon cabinet
14. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
15. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
16. Cumul retraite – activité libérale
17. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
18. Cas Pratiques de cession de cabinet
19. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser son cabinet

Préparer sa transmission

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

PARCOURS

Gestion et Développement de l'officine



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Du BNC à la SEL

1. Protection sociale, prévoyance
2. Les limites de l'entreprise individuelle BNC,
3. Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
4. Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
5. Comment et quand passer en SEL
6. Une SEL ne sert à rien si elle n'est pas pilotée, prendre de la hauteur et du temps pour soi

Module 2 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

7. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
8. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
9. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
10. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
11. Comment acquérir les murs de mon cabinet
12. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 3 : Gestion et développement du cabinet

13. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé ...
14. ...et bien préparer son divorce professionnel.
15. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
16. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
17. La protection sociale du médecin & de sa famille
18. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
19. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure juridique

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

PHARMACIENS

Transmission et Cession de l'officine



1 jour



Maximum 20 pers



490€ TTC / participant

Module 1 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

1. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
2. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
3. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
4. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
5. Comment acquérir les murs de mon cabinet
6. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel

Module 2 : Gestion et développement du cabinet

7. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
8. ...et bien préparer son divorce professionnel.
9. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
10. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
11. La protection sociale du médecin & de sa famille
12. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation

Module 3 : Préparer la fin de son activité

13. Optimiser la cession de mon cabinet
14. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
15. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
16. Cumul retraite – activité libérale
17. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
18. Cas Pratiques de cession de cabinet
19. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser son cabinet

Préparer sa transmission

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière



PARCOURS AVOCAT / EXPERTS-

Module



2 jours



Jour 1

Module 1 : Du BNC à la SEL

1. Protection sociale, prévoyance
2. Les limites de l'entreprise individuelle BNC,
3. Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
4. Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
5. Comment et quand passer en SEL
6. Une SEL ne sert à rien si elle n'est pas pilotée, prendre de la hauteur et du temps pour soi

Module 2 : Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

7. La holding, ... Pourquoi et quand passer en SPFPL
8. Sociétés civiles : SMHF à l'IS ou SCP à l'IR
9. Développement immobilier SARL de famille / SCI / SCS
10. Gestion de la trésorerie : Investissements financiers et immobiliers
11. Comment acquérir les murs de mon cabinet
12. Cas Pratiques développement de cabinet et patrimoine personnel



NOTAIRES / COMPTABLES

Expert

Maximum 10 pers



990€ TTC / participant

Jour 2

Module 3 : Gestion et développement du cabinet

1. Réussir son association, c'est définir des objectifs et des règles du jeu précises : Règlement intérieur, pacte d'associé
2. ...et bien préparer son divorce professionnel.
3. Cas pratiques de collaboration et d'association : Associés minoritaires, SCM, SELARL multiples, ...
4. L'Association loi 1901, les centres ou Maison de santé
5. La protection sociale du médecin & de sa famille
6. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation

Module 4 : Préparer la fin de son activité

7. Optimiser la cession de mon cabinet
8. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
9. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
10. Cumul retraite – activité libérale
11. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
12. Cas Pratiques de cession de cabinet
13. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser le cabinet

Accompagner les choix stratégiques liés à l'activité

Accompagner la transmission

Optimiser la gestion juridique, fiscale et financière

AGENDA

Sept

07/08

Parcours Médecin
Gestion du cabinet

28/29

Parcours Pharmacien
Gestion du cabinet

Oct

19/20

Parcours
Expert-comptable
Avocat / Notaires

Nov

09/10

Parcours Dentiste
Cession du cabinet

30/01

Parcours Dentiste
Gestion du cabinet



Dec

Jan

1er

11/12

Parcours Pharmacien
Cession du cabinet

21/22

Parcours Médecin
Cession de cabinet

**S
E
M
E
S
T
R
E**



Vous renseigner et vous inscrire :

Du lundi au vendredi, de 9h à 18h

80, avenue Marceau – 75008 Paris

Tel : 01 53 81 43 03

v.lefevre@sydeloffice.com

www.sydeloffice.com