

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 Médecin spécialiste	Page 4
	Vous êtes	Professions Paramédicales	Page 5
	Vous êtes	Chirurgien-dentiste Orthodontiste	Pages 6
	Vous êtes	Pharmacien	Pages 7

Vous voulez accompagner les professionnels de santé dans leur activité :

	Vous êtes	Expert-comptable Avocat Notaire	Pages 8
------------------------------------------------------------------------------------	------------------	---------------------------------------	---------

PARCOURS MEDECINS



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

Module 4 : Préparer la fin de son activité

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



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

Préparer la transmission

PARCOURS PARA MEDICAUX



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 SPFFPL
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

Module 4 : Préparer la fin de son activité

1. Optimiser la cession de mon cabinet
2. Les Scénarii de la fin d'activité : Dissolution, fusion, transformation
3. Préparation à l'arrêt de l'activité à 50 / 60 / 70 ans
4. Cumul retraite - activité libérale
5. Compléments de revenus : financier et/ou immobilier
6. Cas Pratiques de cession de cabinet
7. La protection de la famille: les régimes matrimoniaux, la dévolution légale, les donations, l'assurance vie, la succession



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

Préparer la transmission



PARCOURS DENTISTES



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

Module 4 : Préparer la fin de son activité

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



Valoriser son cabinet

Créer sa propre structure

Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière

Préparer la transmission

PARCOURS PHARMACIENS



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

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 3 : 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 4 : 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 officine
Créer sa propre structure
Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière
Préparer la transmission

PARCOURS AVOCATS / NOTAIRES / EXPERTS COMPTABLES (Module Expert)



2 jours



Maximum 10 pers



990€ TTC / participant

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



Valoriser le cabinet

Accompagner les
choix stratégiques
liés à l'activité

Optimiser la gestion
juridique, fiscale et
financière

Accompagner la
transmission

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

AGENDA

Sept

08

Parcours Médecin

28

Parcours Pharmacien

Oct

19/20

Parcours
Expert-comptable
Avocat / Notaires

Nov

10

Parcours Dentiste

30

Parcours Paramédical



Dec

5

Parcours Dentiste

Jan

12

Parcours Pharmacien

21

Parcours Médecin

25

Parcours Paramédical

1er

**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

academy@sydeloffice.com

www.sydeloffice.com



Vous êtes en situation de handicap et avez besoin d'un accompagnement personnalisé ? Contactez-nous directement pour nous permettre d'adapter nos modalités de formation.

