



**SYDEL**  
**ACADEMY**

PROFESSIONNELS DE SANTÉ  
**CATALOGUE DE  
FORMATION**

2024 • 2025

**00**

# **Sommaire**

---

**01**

**Présentation**

**02**

**Offre de formation**

**03**

**Médecins**

**04**

**Paramédicaux**

**05**

**Dentistes**

**06**

**Pharmaciens**

**07**

**Avocats, notaires & EC**

**08**

**Renseignements & inscription**

**09**

**Agenda des formations**

# Anticipez l'avenir avec des décisions informées

---

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.



02

## OFFRE DE FORMATION

Vous êtes professionnel de santé :



**Médecin généraliste**  
**Médecin spécialiste**

Page 3



**Professionnel  
paramédical**

Page 4



**Chirurgien-dentiste**  
**Orthodontiste**

Page 5



**Pharmacien**

Page 6

Vous accompagnez les professionnels de santé :



**Expert-Comptable**  
**Avocat**  
**Notaire**

Page 7

**“Formez vous  
pour décider en  
connaissance  
de cause”**

# 03

# Médecins



1 jour  
Max 20 pers.  
490€ TTC / participant

## Objectifs

- Valoriser son cabinet
- Créer sa propre structure
- Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière
- Préparer la transmission

## 01

### MODULE 1 Du BNC à la SEL

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

## 02

### MODULE 2 Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

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

## 03

### MODULE 3 Gestion et développement du cabinet

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

## 04

### MODULE 4 Préparer la fin de son activité

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

# 04

# Paramédicaux



1 jour

Max 20 pers.

490€ TTC / participant

## Objectifs

- Valoriser son cabinet
- Créer sa propre structure
- Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière
- Préparer la transmission

## 01

### MODULE 1 Du BNC à la SEL

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

## 02

### MODULE 2 Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

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

## 03

### MODULE 3 Gestion et développement du cabinet

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

## 04

### MODULE 4 Préparer la fin de son activité

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

# 05

# Dentistes



1 jour  
Max 20 pers.  
490€ TTC / participant

## Objectifs

- Valoriser son cabinet
- Créer sa propre structure
- Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière
- Préparer la transmission

## 01

### MODULE 1 Du BNC à la SEL

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

## 02

### MODULE 2 Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

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

## 03

### MODULE 3 Gestion et développement du cabinet

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

## 04

### MODULE 4 Préparer la fin de son activité

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

# 06

# Pharmaciens



1 jour  
Max 20 pers.  
490€ TTC / participant

## Objectifs

- Valoriser son cabinet
- Créer sa propre structure
- Optimiser sa gestion juridique, fiscale et financière
- Préparer la transmission

### 01

#### MODULE 1 Du BNC à la SEL

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

### 02

#### MODULE 2 Optimiser ses cotisations sociales et son impôt sur le revenu

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

### 03

#### MODULE 3 Gestion et développement du cabinet

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

### 04

#### MODULE 4 Préparer la fin de son activité

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



# 07

# Avocats • Notaires • Experts Comptables



2 jours  
Max 10 pers.  
990€ TTC / participant

## Objectifs

- Valoriser le cabinet
- Accompagner les choix stratégiques liés à l'activité
- Optimiser la gestion juridique, fiscale et financière
- Accompagner la transmission

## JOUR 1

### MODULE 1 Du BNC à la SEL

- Protection sociale, prévoyance
- Les limites de l'entreprise individuelle BNC
- Définition et typologie SEL / SELARL / SELAS, avantages et inconvénients
- Planification financière : De l'optimisation de mon cabinet à mes rêves
- Comment et quand passer en SEL
- 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

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

## JOUR 2

### MODULE 3 Gestion et développement du cabinet

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

### MODULE 4 Préparer la fin de son activité

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

# 08

## Renseignements & inscription

---

Que ce soit pour votre vie professionnelle ou personnelle, nous mettons notre expertise à votre service pour vous aider à atteindre vos objectifs et assurer votre tranquillité d'esprit.

Chez Sydel, nous mettons un point d'honneur à offrir des conseils personnalisés et adaptés à la situation de chacun.



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.

### CONTACT

Du lundi au vendredi,  
de 9h à 18h

80 avenue Marceau  
75 008 Paris

01 53 81 43 03  
[academy@sydeloffice.com](mailto:academy@sydeloffice.com)

[sydeloffice.com](http://sydeloffice.com)



## AVRIL

**Jeu. 6**

Parcours Médecin

**Mar. 20**

Parcours Pharmacien

## AVRIL

**Mar. 11**

Parcours Dentiste

**Jeu. 27**

Parcours Paramédical

## AVRIL

**Mar. 22**

Parcours Expert 1

**Mer. 23**

Parcours Expert 2

## MAI

**Mar. 13**

Parcours Dentistes

## JUIN

**Jeu. 19**

France Dental Show