

David ELGRABLY,
Denis KRIEF &
Jordan ELBAZ

Leviers juridiques, fiscaux et financiers
de l'exercice libéral

David ELGRABLY,
Denis KRIEF &
Jordan ELBAZ

Leviers juridiques, fiscaux et financiers de l'exercice libéral

Cette formation vise à équiper les professionnels avec les outils et les connaissances nécessaires pour naviguer dans le complexe paysage des finances et de la gestion patrimoniale.

Du début à la fin, vous serez guidés dans l'optimisation de votre patrimoine et votre pratique, abordant la prévoyance, la gestion d'une SEL, l'utilisation stratégique d'une SPFPL, les investissements immobiliers et financiers, ainsi que la planification de la transmission du patrimoine et la cessation d'activité.

Elle offre des stratégies clés pour sécuriser une protection fiable, maximiser les avantages fiscaux, développer un patrimoine durable et préparer une transition professionnelle réussie, le tout dans une approche intégrée et personnalisée. **En suivant cette formation, vous aurez une approche complète et intégrée pour sécuriser**

et développer

votre patrimoine tout en répondant à vos besoins professionnels et personnels. Tous les outils vous seront présentés pour être capable de prendre des décisions éclairées et stratégiques.

FORMATION
CONTINUE

PRISE EN CHARGE	DURÉE	OBLIGATION TRIENNALE
Achat direct	8 heures	NON

Les objectifs pédagogiques

- Démystifier les contrats de prévoyance pour une protection efficace
- Maîtriser la gestion d'une SEL et d'une SPFPL pour optimiser leur fonctionnement
- Identifier les meilleures stratégies d'optimisation patrimoniale et comprendre leurs avantages et inconvénients
- Explorer des solutions d'investissement adaptées aux professionnels pour renforcer et diversifier leur patrimoine
- Planifier efficacement la transmission du patrimoine personnel en tenant compte des objectifs individuels et du contexte familial
- Préparer l'arrêt d'activité, la cession de patientèle et la gestion des murs du cabinet pour une transition fluide
- Structurer la fin de carrière et la cession du cabinet en optimisant la gestion de la trésorerie de la SEL, SPFPL ou SMHF

Le programme pour maîtriser tous les leviers juridiques, fiscaux et financiers (8 heures formation continue)

Évaluation initiale des connaissances

1. Introduction (5 min)

2. SELARL et SELAS (130 min)

- a. Définition et fonctionnement d'une SELARL ?
- b. Fiscalité et rémunérations
- c. Stratégie autour de la SELARL
- d. Passage en SEL
- e. Associés, collaborateurs et TVA : inconvénients de la SELARL

3. SPFPL (80 min)

- a. Développer son activité
- b. Pourquoi faire une SPFPL ?
- c. Comment mettre en place une SPFPL ?
- d. Les associés en SPFPL
- e. Quels sont les risques ?
- f. Comment revendre une SPFPL ?
- g. Comment revendre une SELARL ?
- h. Complément

4. Prévoyance (80 min)

- a. Les régimes obligatoires
- b. L'invalidité

- c. Décès
- d. Frais professionnels

3. Immobilier (50 min)

- a. Acquérir son bien immobilier directement par son BNC ou sa SEL ?
- b. SCI IR ou IS ?
- c. Démembrement entreprise
- d. SCS

7. Solutions d'investissement professionnels et personnels (50 min)

- a. Régimes matrimoniaux
- b. En cas de décès
- c. Préparer la succession
- d. Les avantages de l'assurance vie pour la transmission

8. Cession de cabinet et l'arrêt d'activité (100 min)

- a. Les différentes cessions
- b. Comment valoriser ?
- c. Qu'est-ce qu'une SELARL ?
- d. Cas pratique

9. Conclusion (5 minutes)

Questionnaire final d'avis sur la formation

Cliquez ici pour vous inscrire



Vos conférenciers

David ELGRABLY



David est passionné par l'élaboration de stratégies patrimoniales et financières simples. Il y a quelques années, il a eu l'opportunité d'accompagner un chirurgien-dentiste aspirant à une vie sereine. Ce dernier visait la propriété de sa résidence principale et secondaire, avec 1M€ de liquidités et plusieurs biens locatifs comme indicateurs de sa réussite. Surpassant ces objectifs, le chirurgien-dentiste s'est toutefois retrouvé en quête de nouvelles aspirations, illustrant ainsi l'évolution constante de nos rêves et désirs. David accompagne lors de la création de structures telles que SEL, SPFPL et SMHF et il trouve une grande satisfaction à clarifier la planification financière et fiscale de ses clients, les guidant vers la réalisation de leurs projets de vie tout en y donnant un sens profond.

Denis KRIEF



Après une vingtaine d'années en finance de marché et un DU de gestion de patrimoine à l'Aurep, Denis Krief s'est spécialisé dans le conseil auprès des professionnels de santé. Soucieux de transmettre ses connaissances, il a intégré parallèlement un institut de formation et a enseigné des bases financières, juridiques et fiscales à des banques et des compagnies d'assurance. Depuis plus de 15 ans, il est également formateur et conférencier auprès de plusieurs associations médicales afin d'aider les professionnels de santé à comprendre et à optimiser leur situation financière, aussi bien dans le domaine professionnel que personnel.



Jordan ELBAZ



Après ses études comptables, Jordan s'est tourné vers le conseil en souhaitant donner un sens plus profond à son activité. Son environnement familial, rempli de professionnels de santé, lui a permis de prendre conscience des frustrations que vivent les médicaux autour des sujets juridiques, fiscaux et patrimoniaux. Grâce à son activité de conseil et de formateur, Jordan rencontre une dizaine de praticiens médicaux par semaine. Il les accompagne dans la mise en place de stratégies financières et fiscales et son mot d'ordre est «anticiper». Son ambition est de permettre aux différentes professions de santé de maîtriser les outils SEL, SPFPL et autres holdings par une pédagogie pratique.



[Cliquez ici pour vous inscrire](#) 



Public concerné et matériels nécessaires :

Cette action s'adresse aux chirurgiens-dentistes, diplômés, du débutant au professionnel de santé aguerri. L'accès à la formation nécessite une connexion internet et du matériel informatique tel qu'un ordinateur, tablette ou smartphone.

Aucun pré-requis nécessaire.

Le type d'évaluation pratiqué :

Nous pratiquons à chaque étape de la formation des évaluations :

- Évaluation initiale des connaissances
- Exercices et auto-évaluations, avec correction détaillée après chaque partie.
- Questionnaire final d'évaluation.
- Questionnaire final d'avis sur la formation.

Informations pratiques

Janvier 2024

Thème : S03-002 - Réglementaire : environnement du cabinet dentaire

NACPRO : S0320230140010

Organisme DPC N° 9105

- Formation e-learning, vidéos et contenu accessibles en illimité
- Fiches pratiques téléchargeables et certificat validant
- Déductible des frais professionnels
- Période pour suivre la formation : 3 mois
- Groupe privé d'entraide destiné aux inscrits

Tarif :
500 €