

TRANSMISSION, GESTION DU CABINET

De l'installation à la transmission du cabinet dentaire, tous les leviers juridiques, fiscaux et financiers pour optimiser son activité en exercice libéral.

Dates
16, 17 déc. 2021

Lieu
Sofitel
Arc de Triomphe
14, rue Beaujon
75008 Paris

Programme

- Lisser et optimiser mes cotisations sociales et mon impôt sur le revenu.
- Bien choisir mon contrat de prévoyance, ma mutuelle et mon assurance emprunteur.
- Les clés pour reprendre un cabinet existant.
- Découvrir un nouvel outil professionnel pour baisser ma facture fiscale.
- Éviter les pièges de mes contrats retraite.
- Les solutions pour acheter mon cabinet et mes investissements.
- Me constituer et gérer mon épargne.
- Les solutions pour préparer ma retraite.

Équipe pédagogique :

Gilles Hannoun, Denis Krief,
David Elgrably, Jordan Elbaz

Les + du cycle :



Organisation



3 QUESTIONS À GILLES HANNOUN

Responsable du cycle



Quels sont les objectifs de ce cycle de deux jours ?

D'abord donner une visibilité globale sur les enjeux fiscaux, juridiques et financiers. Si vous voulez piloter votre activité économique pour mieux l'optimiser en fonction de vos attentes, il vous faut d'abord comprendre les choses. C'est cela que nous transmettons en premier lieu : une ossature, une colonne vertébrale permettant ensuite au praticien d'actionner les bons leviers en fonction de sa situation, de ses choix professionnels et personnels.

Retraite, transmission du cabinet, investissements : les dentistes ne sont pourtant pas ignorants

de ces matières...

Bien sûr, ils savent des choses, notamment au contact de leur comptable, de leurs consœurs et confrères, parfois de leur avocat. Mais ils n'ont pas une vision complète et fine du champ des possibles. Ce que nous leur proposons, c'est la fin de la navigation à vue. Une fois intégré le cadre juridique, fiscal et financier dans lequel ils évoluent, nous leur donnons la boîte à outils qui va leur permettre de prendre le cap correspondant à leur choix. Un exemple : il y a plusieurs manières d'envisager la fin de son activité. Si votre souhait est de maintenir votre niveau de revenus mais que vous ralez la bonne trajectoire, vous

risquez de passer brutalement de 300 à 60 km/h.

Votre cycle connaît un vrai succès depuis trois ans.

Quelle est votre méthode ?

Le concret ! Une fois posé le cadre théorique, nous proposons des quiz et des discussions autour de cas réels. Notre équipe est constituée de conférenciers, d'enseignants en droit, fiscalité, et finance tous rodés à cette forme de pédagogie. Ce sont aussi des professionnels qui mettent en pratique leur enseignement. Souvent, j'entends les participants me dire « *Merci, ça va me changer la vie* » ou encore « *Domage que je n'ai pas suivi cette formation plus tôt !* ». C'est stimulant.