

Comprendre le régime juridique de l'entrepreneur pour mieux cerner l'offre patrimoniale

Comprendre l'activité des professionnels

COMPÉTENCES VISÉES

- Évaluer les besoins des salariés.

PROGRAMME

A. ENVIRONNEMENTS JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL DE L'ENTREPRENEUR

- 1. Marché des professionnels : présentation générale**
 - a) entrepreneurs individuels : aspects juridiques (organisation et fonctionnement)
 - commerçants
 - artisans
 - professions libérales : SCM, SCP
 - agriculteurs
 - b) différentes formes sociétaires applicables aux PME
 - EURL - EURL - SARL
 - SA - SAS - SASU
 - sociétés d'exercice libéral
 - sociétés spécifiques au secteur agricole
- 2. Fiscalité des professionnels**
 - a) bénéfices industriels et commerciaux
 - b) bénéfices non commerciaux
 - c) bénéfices agricoles
 - d) impôt sur les sociétés
- 3. Statut social de l'entrepreneur**
 - a) statut des entrepreneurs individuels et de leurs conjoints
 - b) statut social du chef d'entreprise
 - avantages et limites
 - protection et prévoyance des mandataires sociaux

B. ASPECT PATRIMONIAL DE L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- 1. Mise en société d'une entreprise individuelle, conséquences juridiques, fiscales et sociales**
 - a) insaisissabilité de la résidence principale
 - b) patrimoine d'affectation
 - c) patrimoine personnel
- 2. Séparation des actifs personnels et professionnels**
 - a) montages SCI
 - b) autres solutions possibles

PUBLIC

- Agents généraux
- Courtiers
- Conseillers en assurance
- Chargés de clientèle
- Inspecteurs commerciaux
- Chargés d'études juridiques
- Chargés d'études commerciales

PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis.

POINTS FORTS

Cette formation alterne exposés et cas concrets sur les aspects juridiques des professionnels, la présentation de divers statuts de sociétés, les documents fiscaux et la détermination du résultat imposable d'un commerçant et d'une profession libérale.

L'élaboration d'un tableau comparatif du régime fiscal et social des entrepreneurs est réalisé.

FORMATEUR(S)

Cette formation est animée par un professionnel des hommes clefs, formateur expert de l'ifpass.

SESSION(S) 2022

Dates disponibles sur le site
www.ifpass.fr

Session(s) continue(s)

MÉTIERS VISÉS

03A - Vente itinérante, 03B - Vente en bureau ou point de vente, 03F - Encadrement d'un réseau de vente salarié, 03G - Animation de réseaux non salariés (prescripteurs, partenaires, intermédiaires)

PERSONNALISATION DE PARCOURS

Un questionnaire préparatoire sera remis en amont de la formation au participant lui permettant de faire remonter auprès du formateur ses attentes et besoins spécifiques.

VALIDATION DES ACQUIS

- Évaluation des acquis de la formation par des cas pratiques, exercices, QCM...
- Questionnaire d'évaluation à chaud proposé à la fin du stage
- Une attestation sera remise au stagiaire à la fin de la formation