

## Intégrer un nouvel associé

Attractivité : préparer l'entrée d'un nouvel associé pour pérenniser sa structure

<b>Public visé</b>	Radiologues Cadres de centres d'imagerie médicale Directeurs administratifs et financiers
<b>Objectifs Pédagogiques</b>	- Préparer l'entrée d'un nouvel associé pour pérenniser une structure ou un centre d'imagerie médicale - Réaliser l'état des lieux - Renforcer l'attractivité du centre d'imagerie - Préparer la succession
<b>Prérequis</b>	Aucun prérequis
<b>Durée</b>	La durée de la formation est de 1 journée (9h00-17h30)
<b>Déroulé de la formation</b>	<p><b>1. Nécessité de faire un audit de la situation actuelle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Définir la pyramide des âges</li> <li>b. Vérifier les conditions d'association au niveau juridique (selon la forme de l'association professionnelle)</li> <li>c. Agréments (statuts, contrat d'exercice en commun, contrat clinique...), mandats</li> <li>d. Participations détenues dans les structures d'imagerie en coupe (directes, indirects, coopérations, conventions)</li> <li>e. Les moyens d'exploitation (plateaux techniques, baux, conventions, ressources humaines etc.)</li> <li>f. Pertinence de la valorisation au regard du niveau de revenu</li> </ul> <p><b>2. Les points d'attractivité pour les médecins</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Meilleure prise en compte des évènements de la vie personnelle dans l'environnement professionnel</li> <li>b. Meilleure prise en compte de l'évolution professionnelle du médecin</li> <li>c. Le plateau technique</li> <li>d. Les ressources humaines</li> </ul> <p><b>3. Les modalités de succession</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. La cession du fonds libéral (patientèle et actifs professionnels)</li> <li>b. La cession des titres et la réduction de capital</li> <li>c. Passage en SEL</li> <li>d. Opération de restructuration via la mise en place d'une SPFPL</li> <li>e. Cession/Transmission de contrats ou de participations (coopération)</li> <li>f. Les démarches administratives et juridiques</li> </ul> <p><b>4. L'immobilier professionnel</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Investissement privé ou actif professionnel ?</li> <li>b. Modalités de détention possible</li> <li>c. Les baux : transmission/résiliation</li> <li>d. Organisation des sites d'exercice : mise à disposition, ouverture/fermeture de sites</li> </ul> <p><b>5. Discussion - Synthèse de la journée</b></p>
<b>Moyens pédagogiques, techniques et encadrement</b>	Cette formation se déroule en format présentiel. Le programme se compose de cours théoriques projetés et présentés par les formateurs. Les cours sont suivis d'échanges et de discussions entre formateurs et participants pour répondre au plus près des situations rencontrées sur le terrain : « <i>Je suis en quête d'associé(s)</i> » ; « <i>Je prépare ma succession</i> » ; « <i>Comment préparer ma structure sur le plan juridique et financier ?</i> ». Les formateurs sont un médecin radiologue, une avocate et un expert-comptable. Tous ont l'expertise du milieu radiologique.
<b>Suivi et évaluation</b>	Le stagiaire doit évaluer la formation en fin de parcours via un questionnaire et un champ libre dédié à ses commentaires particuliers, sur la plateforme de formation en ligne.
<p><b>Formateurs</b> : Dr Eric CHAVIGNY médecin radiologue, Me Alix DOMAS-DESCOS avocate, M. Farid OMARJEE expert-comptable</p> <p><b>Prix</b> : 480 euros (adhérent FNMR : 420 euros) / <a href="#">cliquez ici pour vous inscrire</a> (recommandé depuis un ordinateur de bureau)</p>	