

Maîtriser les fondamentaux des sociétés commerciales

Objectifs de la formation

- Choisir entre l'entrepreneuriat individuel ou sous forme de société
- Déterminer les étapes constitutives et le fonctionnement d'une société
- Connaître les différences entre SAS et SARL, part sociale et action, Gérant et Président
- Comprendre les droits et obligations d'un associé
- Cerner les enjeux d'un pacte d'associés : techniques de rédaction et de négociation
- Intégrer les règles relatives à l'approbation et à la publication des comptes annuels
- Tracer les étapes d'une dissolution et liquidation amiable
- Identifier les instruments de prévention des entreprises en difficulté

Modules vidéo

Les caractéristiques d'une société commerciale

1

- Entreprise individuelle ou société : comment choisir ?
- Le choix de la forme sociale, de la dénomination, du capital, du siège, de l'objet et du dirigeant

Les étapes de la constitution d'une société commerciale

2

- La société en formation
- L'immatriculation auprès du Guichet unique

Les associés dans une société commerciale

3

- Les droits et obligations d'un associé
- L'organisation des relations par les statuts
- L'organisation des relations dans le pacte d'associés

L'exercice comptable et les comptes annuels

4

- L'exercice social d'une société
- Les comptes annuels, l'AGO et le dépôt au greffe

La cessation de la société commerciale

5

- Dissolution et liquidation amiable
- Entreprises en difficulté : instruments de prévention et procédures collectives