

COMMENT ORGANISER LA CESSION DE VOTRE CLIENTELE ?

Depuis un arrêt du 7 novembre 2000, la jurisprudence reconnaît la validité des cessions de clientèle, bien qu'en pratique, les conventions de présentation fonctionnaient déjà avant cette date.

La **convention de présentation** s'analyse comme le contrat par lequel un médecin s'engage à présenter un successeur à sa clientèle, moyennant une indemnité, **à condition que soit sauvegardée la liberté de choix du patient.**

Si vous cessez votre activité et avez trouvé un successeur, il vous faut alors conclure, en tant que cédant, un **contrat de cession** avec le médecin qui va reprendre votre clientèle.

LE CONTRAT DE PRESENTATION DE CLIENTELE

Le contrat doit préciser clairement les obligations de chacune des parties. Il existe des contrats types, notamment un proposé par le Conseil de l'Ordre des médecins. Mais il convient de l'adapter très précisément à votre situation personnelle, avec éventuellement l'aide d'un juriste ou d'un avocat spécialisé.

Une fois signé, il conviendra de l'adresser au Conseil départemental de l'Ordre qui vérifiera qu'aucune clause ne porte atteinte à la déontologie.

Concernant le cédant, il s'engage à :

- Présenter son successeur à sa clientèle. Il est souhaitable de prévoir une période de remplacement préalable ou de collaboration. Le cédant devra aussi remettre son fichier clientèle en totalité à son successeur, prévenir sa clientèle du changement de praticien, en l'engageant à reporter sa confiance sur son successeur, tout en sauvegardant sa liberté de choix. Il est également souhaitable de faire paraître une annonce dans la presse locale afin d'informer son réseau professionnel de son départ et de sa succession.
- Présenter son successeur à son réseau professionnel, selon des modalités convenues préalablement;
- Ne pas concurrencer son successeur après son départ (clause de non concurrence sur un périmètre donné et pendant un temps donné)
- S'engager à remettre le droit au bail à son successeur, après accord préalable du bailleur, ainsi que l'ensemble du matériel du cabinet.

Quant à l'acheteur :

- Il s'engage à verser le prix de la vente prévu par contrat dont la fixation pourra tenir compte de l'obligation de non réinstallation souscrite par le vendeur.
- Il s'engage à faire procéder à l'enregistrement de l'acte de cession auprès des impôts dans un délai d'un mois à compter de la signature (droits d'enregistrement déductibles en frais professionnels).

Il convient d'informer la clientèle du changement, soit par courrier, soit par affichage dans la salle d'attente, en l'engageant à reporter sa confiance sur son successeur, **tout en préservant la liberté de choix des patients. En effet, la validité du contrat de présentation est conditionnée à la sauvegarde de cette liberté essentielle.**

EVALUER LA CLIENTELE ET FIXER UN PRIX

C'est une question importante et difficile. En effet, toutes les clientèles n'ont pas la même valeur et le prix peut varier d'un quartier à l'autre, d'une commune ou d'une région à l'autre.

Il faut distinguer et différencier d'une part, la **valeur vénale de la clientèle**, c'est-à-dire du droit de présentation, et d'autre part, le **prix de la cession des autres éléments corporels** (droit au bail, matériel...).

S'agissant de la valeur du droit de présentation de la clientèle, le calcul du prix se fait en principe sur la base de la moyenne des chiffres d'affaires des 3 dernières années, moyenne calculée à partir des documents comptables. Le prix de vente est fixé à un pourcentage de cette moyenne.

Mais d'autres critères plus subjectifs peuvent rentrer en ligne de compte comme la quantité de patients, l'âge moyen de la clientèle, la diversité ou non de pathologies et de soins, les lieux d'habitation de la clientèle, l'ancienneté de la clientèle et sa fidélité au cabinet, la réputation du cabinet, l'offre de soins dans le secteur ou les modalités concrètes de présentation de la clientèle etc.

En réalité, c'est surtout la loi de l'offre et la demande qui permet de fixer la valeur de la cession. Il est toujours possible de partir de la valeur de la clientèle déterminée par les usages de la profession, mais tout sera affaire de négociation. D'autant que l'évolution des modes d'exercice telle que la tendance générale au regroupement des praticiens et la diminution de la démographie médicale entraîne la diminution du prix de cession.

S'agissant de l'évaluation des éléments corporels du cabinet, et plus précisément du matériel, il est en principe évalué de gré à gré, en tenant compte de la date d'acquisition, de la valeur marchande, de l'état général, de sa valeur de remplacement, et de l'amortissement.

A titre comparatif, il est possible d'**interroger l'administration fiscale** afin de connaître à quel prix fut céder d'autres clientèles médicales de cabinets voisins.

Il existe également des sociétés spécialisées dans le conseil financier des professions libérales qui vous proposent d'évaluer votre clientèle en suivant notamment une méthodologie inspirée de l'évaluation d'entreprise.

Sachez que rien ne vous interdit de **céder votre clientèle à titre gratuit**.

Cette cession s'apparente fiscalement à **une donation entre tiers** et seront dus des droits de mutation à titre gratuit basés sur la valeur vénale de la clientèle. Toutefois, en application des dispositions de l'article 787 C du CGI, sont exonérés de droits de mutation à titre gratuit, à concurrence de 75 % de leur valeur, les donations en pleine propriété des biens meubles et immeubles, corporels et incorporels, affectés à l'exploitation d'une entreprise individuelle ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole **ou libérale**. Le donateur doit détenir l'entreprise depuis au moins deux ans. Le donataire doit, d'une part, prendre dans l'acte de donation l'engagement de conserver pendant quatre ans à compter de la transmission les biens affectés à l'exploitation et doit, d'autre part, poursuivre effectivement pendant trois ans l'exploitation de l'entreprise.

D'UN POINT DE VUE FISCAL

Les indemnités perçues à l'occasion de la cessation totale ou partielle d'activité, dès lors qu'elles rémunèrent un transfert de clientèle, **relèvent du régime des plus et moins-values professionnelles** qui prévoit une imposition au taux de 27% s'il s'agit d'une plus-value à long terme et une intégration aux bénéfices imposables s'il s'agit d'une plus-value à court terme.

Toutefois, **la loi du 30 décembre 2005** a prévu deux nouveaux dispositifs d'exonération extrêmement favorables en matière de cession d'activité professionnelle :

♦ **L'exonération prévue dans le cadre d'un départ à la retraite (article 151 septies A du CGI) ;**

Les plus-values réalisées pourront dans ce cas être exonérées si :

- l'activité a été exercée pendant au moins 5 ans ;
- la cession réalisée à titre onéreux porte sur l'intégralité de l'exploitation (hors biens immobiliers bâtis ou non bâtis) ;
- le cédant n'exerce pas, directement ou indirectement, un contrôle sur l'entreprise ou la société cessionnaires.

Seules les contributions sociales de 11% seront exigibles.

♦ **L'exonération prévue dans le cadre des transmissions d'entreprises (article 238 quindecies du CGI) ;**

Le cédant ne sera redevable d'aucune plus-value sur la cession de son cabinet médical dans la mesure où la valeur du fonds libéral n'excède pas 300 000 euros. Si la valeur du fonds est comprise entre 300 000 et 500 000 euros, la plus-value sera exonérée mais seulement partiellement.

Les conditions pour bénéficier de cette seconde exonération :

- l'activité a été exercée pendant au moins 5 ans ;
- la cession réalisée à titre onéreux porte sur l'intégralité de l'exploitation (hors biens immobiliers bâtis ou non bâtis) ;
- le cédant n'exerce pas, directement ou indirectement, un contrôle sur l'entreprise ou la société cessionnaire.

LE SORT DU PERSONNEL DU CABINET

En cas de cession du cabinet médical et donc modification dans la situation juridique de l'employeur, la Loi oblige le successeur à **reprenre tous les contrats de travail en cours au jour de la cession** (c. trav. art. L. 1224-1).

Ainsi, le nouvel employeur a l'obligation de :

- poursuivre les contrats (s'il s'y refuse, il y a rupture du contrat de son fait) ;
- ne pas poser de conditions à la reprise des salariés, puisqu'elle lui est imposée par la loi ;
- fournir le travail convenu ;
- verser la rémunération convenue, y compris l'intégralité de l'indemnité de congés payés ;
- respecter les conditions essentielles du contrat.

De même, le salarié dont le contrat a été maintenu à la suite de la cession doit respecter toutes les obligations nées du contrat et s'il refuse de poursuivre son travail, il y a rupture du contrat de son fait. Cette rupture produit alors les effets d'une démission.

CAS PARTICULIERS :

▪ Dans l'hypothèse où vous cessez votre activité et où vous n'avez malheureusement pas trouvé de successeur, vous devez impérativement conserver les dossiers médicaux de vos patients de façon à pouvoir répondre éventuellement à toute sollicitation d'un patient désirant que son dossier le concernant soit transmis au praticien qu'il aura désigné. Attention, compte tenu des délais de prescription des actions en responsabilité, il est plus que conseillé de conserver les dossiers médicaux pendant au moins 30 ans.

▪ En cas de décès du médecin, la famille du défunt doit organiser la présentation de clientèle avec un éventuel successeur qui s'installe où avec un médecin déjà installé à proximité. Dans les deux cas, la clientèle doit être informée par courrier et la parution d'une annonce dans la presse est conseillée.

Toutefois, dans le cas où la famille veut se décharger des dossiers médicaux, le conseil départemental de l'ordre des médecins reste l'intermédiaire obligé dans le souci de l'intérêt public et du respect de la confidentialité des données nominatives pour gérer toute demande de transmission d'un dossier au médecin désigné par un patient.