

A. Une clientèle civile est incessible

Bien que la distinction faite par le droit français entre cession de clientèle civile et cession de clientèle commerciale soit de moins en moins convaincante, il faut encore admettre aujourd'hui qu'un professionnel exerçant à titre libéral ne peut céder sa clientèle.

On reconnaît en effet aux clientèles commerciales une valeur patrimoniale : les entrepreneurs, les commerçants peuvent céder leur clientèle.

Les architectes, les avocats ou les orthophonistes ne le peuvent pas en vertu :

- du principe selon lequel la clientèle est hors commerce (article 1128 du code civil),
- du principe du libre choix du professionnel par le patient,
- de l'attachement du client à la personne du professionnel.

B. Le droit de présentation à clientèle

Toutefois, la jurisprudence admet la transmission du cabinet libéral en reconnaissant au professionnel le droit de présenter un successeur à sa clientèle. Ce droit a une valeur patrimoniale (*indemnité de droit de présentation à clientèle*) qui fait l'objet d'une convention (*contrat de cession droit de présentation à clientèle*). Pour être valable, cette convention doit porter sur le droit de présentation (et non sur le rachat de la clientèle) et s'accompagner d'engagements du vendeur : non concurrence, transmission de la ligne téléphonique, cession du bail.

Ainsi, l'interdiction de cession d'une clientèle libérale est-elle détournée et la notion de patrimonialité de la clientèle civile est-elle implicitement reconnue.

Attention : La forme, la rédaction du contrat sont déterminantes pour sa validité. Un contrat ambigu peut faire annuler la cession.

C. La transmission du cabinet libéral

Les principaux éléments légalement cessibles sont ceux déterminants les conditions matérielles de l'installation du successeur, à savoir :

- l'engagement par le cédant de présenter son confrère à sa clientèle comme étant désormais "son seul et unique successeur" en lui demandant de reporter sur celui-ci la confiance qu'elle lui témoignait ; et ce, par la réception commune de la clientèle pendant un temps déterminé, par la remise des fiches et des dossiers des patients, par l'envoi de courriers et de contact avec les professionnels de santé prescripteurs, par la parution d'annonces dans la presse spécialisée ou locale
- la cession éventuelle de matériel, de mobilier et d'installations professionnels (un inventaire est dressé contradictoirement et annexé à l'acte de cession),
- la cession du bail du local professionnel,
- la transmission de la ligne téléphonique du cabinet,
- l'interdiction pour le cédant de concurrencer son successeur, la clause de non-réinstallation devant être limitée dans le temps et dans l'espace.

En contrepartie de ses engagements, le cédant perçoit une indemnité versée par le cessionnaire (acheteur) dont le montant est fonction des éléments corporels –

meubles, matériels et installations – et incorporels – droit de présentation à clientèle et droit au bail – qui sont cédés.

D. Indemnité de présentation à clientèle

Généralement, elle se calcule à partir du chiffre d'affaires réalisé par le cédant (on a coutume de faire la moyenne des honoraires perçus par le titulaire au cours des trois dernières années qui précèdent la cession, redevances de collaboration comprises) : ligne AG de la 2035.

A cette base de calcul, on applique un coefficient correcteur qui varie de 20 à 40 % dans la majorité des cas. Toutefois, à cabinet exceptionnel, prix de cession exceptionnel : le coefficient correcteur peut varier à la baisse comme à la hausse, sans démesure, bien entendu.

Le coefficient correcteur est le reflet de la situation particulière du cabinet, objet de la cession. Il dépend de la combinaison de différents critères dont entre autres :

- l'ancienneté du cabinet,
- la situation géographique du cabinet : localisation urbaine ou rurale,
- le nombre et le type de prescripteurs,
- le potentiel du cabinet objectivé par l'évolution du chiffre d'affaires au cours des années,
- la concurrence locale,
- le type de rééducations dispensées,
- la durée du bail transmis,
- l'insertion du cabinet dans une structure organisée telle qu'une société civile de moyens.

Rappelons aussi que la clientèle libérale repose en grande partie sur la notion de confiance entre le patient et son thérapeute, confiance inspirée par la personnalité du praticien, sa réputation, son expérience professionnelle, ses compétences et ses diplômes, autant de critères personnalisés qui sont difficiles à apprécier étant donné leur immatérialité.

Enfin, il ne faut pas oublier la loi de l'offre et de la demande, qui joue également.

Le règlement se fait lors de la signature de l'acte de cession.

Le prix de cession comprend le montant de l'indemnité de présentation à clientèle, le prix de rachat du mobilier et du matériel professionnels et éventuellement le droit au bail.

E. Les aspects fiscaux de la cession

A la différence du droit civil français, l'administration fiscale a toujours reconnu les cessions de clientèle civile puisqu'elle les taxe en les soumettant aux droits de mutation et à la plus value.

Le montant du droit de présentation à clientèle n'est ni déductible fiscalement des revenus professionnels, ni amortissable. En revanche, on peut déduire les intérêts de l'emprunt qu'on a éventuellement contracté pour régler le droit de présentation. Il doit cependant figurer sur le registre des immobilisations afin de déterminer une plus ou moins value en cas de cession ultérieure.

1) Les droits de mutation

Ils sont à la charge de l'acquéreur.

Il varie en fonction du montant de la cession :

* fraction du prix inférieur à 23.000 euros	0%
* fraction du prix comprise entre 23.000 euros et 200.000 euros	3%
* fraction du prix supérieur à 200.000 euros	5%

Si le prix de cession est inférieur à 23.000 euros, l'acheteur doit acquitter un droit fixe de 25 € (minimum de perception prévu à l'article 674 du CGI).

L'acquéreur dispose d'un délai de trente jours à compter de la signature de l'acte de cession pour se présenter à la Recette des impôts dont dépend le cabinet. Trois exemplaires originaux de l'acte seront déposés pour être timbrés et enregistrés.

2) La plus-value

La plus-value dégagée par le cédant à l'occasion de la transmission de son cabinet est imposable au titre des plus-values professionnelles. Elle est à la charge du vendeur.

On distingue les plus-values à court terme des plus-values à long terme.

Les plus-values à court terme (c'est-à-dire réalisées dans un délai inférieur à deux ans) sont assimilées à un bénéfice professionnel l'année de leur réalisation et taxées à l'impôt sur le revenu.

Les plus-values à long terme sont imposées au taux de 16% auxquels s'ajoutent les contributions sociales (Contribution Sociale Généralisée et Contribution au Remboursement de la Dette Sociale), soit une imposition à 26%.

Le cédant qui exerce son activité professionnelle [\[1\]](#) depuis cinq ans au moins et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 90.000 € bénéficie d'une exonération de cette plus-value (article 151 septies d u CGI).

Le cédant qui cesse définitivement d'exercer sa profession d'orthophoniste dispose d'un délai de soixante jours, à compter de la signature de l'acte de cession, pour déposer au centre des impôts dont dépend le cabinet, la déclaration de ses revenus.

A. Précautions à prendre en cas de transmission de cabinet

1) Quelques conseils à l'acquéreur :

- Ne vous précipitez pas.

Ne cédez pas à la pression exercée par le vendeur qui vous assure que tout doit être réglé dans les plus brefs délais sous peine de rater l'occasion de votre vie !

- Etudiez l'implantation géographique du cabinet, la démographie professionnelle dans le secteur.

- Pour ce qui concerne le local, vérifiez sa nature : la pratique de l'orthophonie dans un local commercial est interdite par la convention d'octobre 1996 organisant les rapports entre les orthophonistes et les caisses d'assurance maladie.

Si le local est un local d'habitation, demandez une dérogation d'usage pour pouvoir exercer la profession d'orthophoniste.

- Procurez-vous une copie du bail. Combien de temps reste-t-il encore à courir jusqu'à son terme ? Contient-il une clause stipulant que le locataire a l'autorisation de céder son bail à son successeur ? Si non, il vous faudra vérifier que le propriétaire des lieux accepte d'établir un bail à votre nom et selon quelles modalités.

Nous vous rappelons qu'au terme de l'article 57A de la loi du 23 décembre 1986, les baux des locaux à usage exclusivement professionnel doivent être constatés par écrit. Ils doivent avoir une durée égale ou supérieure à six ans. Un préavis de six mois doit être observé par celui qui veut notifier son intention de rompre le contrat. Le locataire le peut à tout moment pendant le cours du bail ; le propriétaire ne peut le faire qu'à l'expiration du bail.

Hormis ces clauses, c'est le régime de la liberté contractuelle qui prévaut. Ce sera à vous, futur locataire de négocier avec le propriétaire des lieux les clauses du contrat en votre faveur.

- Pour ce qui concerne la clientèle cédée, vérifiez la nature des pathologies traitées. Attention à ne pas acheter une clientèle de dyscalculies si vous souhaitez avoir une clientèle diversifiée. Vérifiez la fréquence hebdomadaire des séances de rééducation. Attention aussi à l'échéance des séances prises en charge par les caisses.

Vérifiez bien sûr la véracité des propos du cédant en demandant de consulter les déclarations fiscales professionnelles ou le livre des recettes.

- Il vous faut à l'aide des renseignements fournis par le cédant, tenter d'établir un budget prévisionnel afin de déterminer le plus exactement possible quelle sera la rentabilité du cabinet.

- N'omettez pas d'étudier la liste des prescripteurs habituels du cabinet. Attention aux clientèles dont les prescriptions sont formulées par un ou deux médecins.

- Vérifiez que la ligne téléphonique vous sera transmise. C'est un lien important entre votre future clientèle et vous.

- Si le cédant est membre d'une société civile de moyens, rencontrez vos futurs associés, demandez une copie des statuts et du règlement intérieur afin de connaître les clauses qui régiront votre exercice professionnel. Informez-vous sur le montant des quotes-parts que vous devrez verser.

- Le montant de la cession est le fruit d'une négociation. Informez-vous auprès du syndicat régional pour connaître les prix pratiqués dans le secteur.

- Portez une grande attention aux éléments de la clause de non-concurrence, tant en ce qui concerne sa durée que son étendue géographique.

- Enfin, sachez qu'il existe une solidarité fiscale entre le vendeur et l'acquéreur. Le successeur du contribuable *peut* être rendu responsable solidairement avec son prédécesseur du paiement de l'impôt sur le revenu afférent aux bénéfices réalisés

par ce dernier pendant l'année de cession jusqu'au jour de celle-ci ainsi qu'aux bénéfices de l'année précédente lorsqu'ils n'ont pas été déclarés avant la date de la cession.

2) Quelques conseils au vendeur

- Etudiez bien les éléments qui mettent en valeur votre cabinet.
- Mettez à la disposition du futur acquéreur toutes les pièces pouvant servir de justificatifs.
- Pensez aux annonces dans les revues professionnelles pour informer vos collègues de votre intention de vendre.
- Ne vous décidez pas à la dernière minute et prévoyez un temps de travail commun avec votre successeur.
- Si vous êtes associé dans une société civile de moyens, étudiez bien les modalités de cessions de vos parts sociales et de votre clientèle.
- Demandez le juste prix !

3) Conseils aux deux parties

- La cession doit être constatée par un acte écrit.
Il peut s'agir d'un acte authentique (acte notarié) ou bien établi sous seing privé (par les parties).
C'est un engagement des signataires. Ne rédigez pas vous-mêmes ce type de document. Ne copiez pas sur l'acte d'un collègue. Trop de litiges sont engendrés par ce genre de pratique.
Adressez-vous à un professionnel qui étudiera les documents que vous lui présenterez (bail professionnel, statuts de la société civile de moyens, règlement intérieur) qui rédigera cet acte en tenant compte de votre situation personnelle.
- Ne signez aucun document sans l'avoir fait étudier par une personne compétente.

Conclusion

La cession du cabinet, si elle est effectuée dans de bonnes conditions, s'avère une opération intéressante.

Elle est l'occasion, pour l'acquéreur de disposer dès la signature de l'acte, d'une clientèle constituée, sans prendre le risque d'attendre que son carnet de rendez-vous se noircisse.

Elle est pour le cédant, l'occasion de disposer d'une compensation financière à la cessation de son activité professionnelle sur ce site d'exercice. Il disposera, s'il se réinstalle dans une autre région, des moyens financiers nécessaires à sa réinstallation.

[1] la durée d'exercice de l'activité est décomptée à partir du début d'activité (article 151 septies-V du code général des impôts. - Le délai prévu au premier alinéa du I est décompté à partir du début d'activité)