



Installation et Financement des Professions Libérales de Santé

Professionnels médicaux et paramédicaux
chirurgiens-dentistes • pharmaciens d'officine
vétérinaires • ostéopathes • audioprothésistes
prothésistes dentaires

ÉDITION 2017

Dans un contexte réglementaire complexe et mouvant, s'installer comme professionnel libéral de santé exige aujourd'hui, plus que jamais, d'être bien informé. Mais il faut aussi de la patience et de la méthode : choisir un lieu d'exercice, réaliser une étude de marché préalable, connaître les aides à l'installation applicables localement, étudier les structures juridiques possibles, accomplir de nombreuses formalités... sont autant d'étapes incontournables.

Parmi tous les éléments à étudier, le financement est l'une des clés de la réussite de votre projet. C'est pourquoi CMV Médiforce, spécialiste du financement de l'ensemble des professions libérales de santé depuis plus de 40 ans, a le plaisir de vous proposer, pour la première fois, ce guide pratique sur l'installation en exercice libéral. Vous y trouverez les principales informations à connaître pour aborder ce moment crucial de votre vie professionnelle, et les sources et adresses utiles pour obtenir de plus amples renseignements.

Pour toute question sur votre installation et votre financement, n'hésitez pas à nous contacter. Nos conseillers commerciaux sont présents dans toute la France, tout au long de votre parcours professionnel.

Bonne lecture !



M^{me} Ariane Govignon

Directrice générale de CMV Médiforce

I. S'INSTALLER EN LIBÉRAL	4
1. Choisir un lieu d'exercice	4
2. Choisir un local	7
3. L'aménagement du local.....	9
4. Choisir un statut pour exercer	10
5. Le régime fiscal et social des professionnels de santé libéraux	14
II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION	16
1. Recenser toutes les dépenses	16
2. Budget prévisionnel et plan de financement.....	16
III. LE FINANCEMENT DE L'INSTALLATION	20
1. Les différents types de financement.....	20
2. Financer la clientèle ou des parts de société.....	21
3. Financer les locaux professionnels et les travaux	21
4. Financer les matériels	22
5. Financer le véhicule professionnel	24
6. Financer le matériel informatique.....	25
7. Quelle assurance pour votre financement ?.....	26
8. Gérer les besoins de trésorerie	27
IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE	28

I. S'INSTALLER EN LIBÉRAL

1. Choisir un lieu d'exercice

Le choix du lieu d'exercice est la première étape du projet d'installation d'un professionnel libéral de santé. Pour optimiser ce choix, une étude de marché préalable s'impose. Il faut également étudier les aides financières, fiscales et sociales dont vous pouvez bénéficier localement.

▲ L'étude de marché préalable

Qu'il soit dicté ou non par des considérations d'ordre personnel, le choix du lieu d'implantation doit tenir compte des éléments suivants :

- la démographie de votre profession : le nombre de praticiens installés dans le secteur, leur répartition, leur âge, les modalités d'exercice, l'activité moyenne... ;
- la population locale : le nombre, la densité, l'âge, les catégories socio-professionnelles représentées, l'évolution de ces catégories... ;
- l'environnement socio-économique : l'emploi, la qualité du tissu industriel et commercial, les transports, les infrastructures routières et ferroviaires... ;
- l'environnement sanitaire et social : hôpitaux et cliniques, pharmacies, laboratoires, médecins, paramédicaux, maisons de santé, maisons de retraite...

Pour vous aider dans vos recherches, adressez-vous ou connectez-vous à :

- votre Ordre et vos syndicats professionnels. Ordres professionnels du monde de la santé : www.ordres-sante.fr ;
- les données de l'Observatoire des professions libérales, édité par la Direction générale des entreprises (DGE) : www.entreprises.gouv.fr/etudes-et-statistiques/artisanat-services-donnees-detaillees ;
- votre Caisse Primaire d'Assurance-Maladie (certaines CPAM vous informent sur votre environnement professionnel et vous aident dans votre projet d'installation).
- l'Agence Régionale de Santé (ARS) : les ARS mettent à la disposition des professionnels de santé des outils tels que la Plateforme d'appui aux professionnels de santé (PAPS), pour vous informer sur les besoins et l'offre de santé dans la région et faciliter l'installation.
Contact : www.saisir.le.nom.de.votre.region.ici.paps.sante.fr
Vous pouvez également vous adresser à un « référent installation » via le site de l'ARS.
- la base de données C@rtoSanté, qui fournit des cartes de consommations de soins et d'activité moyenne, par commune et par canton, pour les médecins généralistes, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes et chirurgiens-dentistes.
On peut accéder à C@rtosanté depuis le site www.ars.sante.fr ou le site www.paps.sante.fr ;
- l'Union Régionale des Professions de santé (URPS) : la plupart des ARS proposent des permanences d'aide à l'installation, sous forme de rendez-vous individuels, organisées avec les URPS.

▲ Les aides financières

Les aides financières à l'installation des professionnels libéraux de santé ont toutes un critère géographique, afin de favoriser l'exercice dans les territoires déficitaires en offres de soins.

▲ Les aides pour les médecins libéraux

- Les **étudiants en médecine** peuvent bénéficier du contrat d'engagement de service public (CESP) : une bourse d'un montant de 1 200 € par mois est allouée aux étudiants qui s'engagent, pour deux ans minimum, à choisir une spécialité moins représentée ou à s'installer dans une zone où la continuité des soins est menacée.

- Pour les **médecins libéraux** qui souhaitent s'installer ou déjà installés, la nouvelle convention médicale de 2016 prévoit de nouvelles aides :

- le contrat d'aide à l'installation des médecins (CAIM), qui donne droit à condition de pratiquer, en principe, des honoraires de secteur 1, à une aide forfaitaire de 50 000 € en échange d'un engagement d'installation en exercice regroupé pendant au moins cinq ans dans une zone sous-dotée. Cette aide est proratisée en cas d'activité à temps partiel dans la zone mais majorée de 2 500 € si le praticien effectue une partie de son activité libérale dans un hôpital de proximité ;

- le contrat de solidarité territoriale médecin (CSTM), qui vise à inciter les médecins en exercice regroupés et situés à proximité d'une zone sous-dotée à aider leurs confrères en exerçant une partie de leur activité dans cette zone. En échange, ils peuvent prétendre à une rémunération complémentaire de 10% du montant de l'activité réalisée dans la zone (plafonnée à 20 000 €) ;

- le contrat de transition pour les médecins (COTRAM), pour encourager les praticiens de plus de 60 ans à accueillir un associé nouvellement installé, et qui donne droit à une majoration des honoraires, plafonnée à 20 000 €.

Par ailleurs, le contrat de praticien territorial de médecine générale (PTMG) offre aux médecins généralistes des avantages sociaux et un complément de rémunération, pendant deux ans, si le médecin s'installe dans un territoire fragile déterminé par l'ARS et s'il pratique les tarifs du secteur 1 et justifie d'une activité minimale.

▲ Les aides pour les autres professionnels de santé

- **Chirurgiens-dentistes** : les étudiants en odontologie peuvent bénéficier du contrat d'engagement de service public (CESP), dans les mêmes conditions que les médecins.

- **Masseurs-kinésithérapeutes, infirmiers, sages-femmes, orthophonistes et chirurgiens-dentistes** s'installant ou installés dans une zone sous-dotée ou très sous-dotée : l'adhésion au « contrat incitatif » permet de percevoir une aide forfaitaire et une prise en charge des cotisations d'allocations familiales (voir tableau).

- Les aides régionales : certaines collectivités locales, notamment les régions, accordent des aides supplémentaires aux **praticiens de premier recours** en contrepartie de l'engagement d'exercer dans une zone déficitaire en offre de soins définie par l'ARS. Pour en bénéficier, il faut signer un contrat appelé « Contrat régional d'exercice sanitaire » – CRES – en Île-de-France. Le praticien doit s'engager à exercer pendant au moins trois ans sur le territoire.

Le dispositif du CRES francilien existe aussi pour les **étudiants en médecine générale, ophtalmologie, gynécologie, dentisterie, maïeutique et kinésithérapie** qui s'engagent à exercer sur le territoire en libéral ou comme salarié, dans une structure à but non lucratif et hors secteur hospitalier, pendant au moins trois ans après l'obtention de leur diplôme.

À noter

Des dispositifs similaires existent également dans d'autres régions (Bourgogne, Limousin, Bretagne...).

Pour les aides à l'installation, l'assurance maladie des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés, les textes des conventions médicales et paramédicales : www.ameli.fr (avec un dossier complet pour chaque profession de santé) et www.ars.sante.fr

Pour accéder aux sites internet des différentes ARS : www.ars.sante.fr/portail.0.html

▲ Contrats incitatifs en zones déficitaires en offres de soins

Zones concernées	Principales conditions demandées	Avantages pour le professionnel libéral
Masseurs-kinésithérapeutes		
Zones très sous-dotées et sous-dotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Exercer au moins 3 ans dans la zone et exercer les 2/3 de l'activité conventionnée dans la zone ; - exercer en groupe ou recourir régulièrement à un remplaçant ; - avoir un taux de télétransmission supérieur à 70%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aide de 3 000 €/an pendant 3 ans ; - prise en charge des cotisations d'allocations familiales.
Infirmiers		
Zones très sous-dotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Exercer au moins 3 ans dans la zone et exercer les 2/3 de l'activité conventionnée dans la zone ; - exercer en groupe ou recourir régulièrement à un remplaçant ; - avoir un taux de télétransmission supérieur à 80%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aide de 3 000 €/an pendant 3 ans ; - prise en charge des cotisations d'allocations familiales.
Sages-femmes		
Zones sans sage-femme, très sous-dotées ou sous-dotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Exercer au moins 3 ans dans la zone et exercer les 2/3 de l'activité conventionnée dans la zone ; - exercer en groupe ou recourir régulièrement à un remplaçant ; - avoir un taux de télétransmission supérieur à 80%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aide de 3 000 €/an pendant 3 ans ; - prise en charge des cotisations d'allocations familiales.
Orthophonistes		
Zones très sous-dotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Exercer au moins 3 ans dans la zone et exercer les 2/3 de l'activité conventionnée dans la zone ; - exercer en groupe ou en cabinet individuel ; - avoir un taux de télétransmission supérieur à 80%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aide de 1 500 €/an pendant 3 ans ; - Prise en charge des cotisations d'allocations familiales
Chirurgiens-dentistes		
Zones très sous-dotées.	<ul style="list-style-type: none"> - Pour les nouveaux installés, exercer 5 ans dans la zone ; - exercer en groupe ou recourir régulièrement à un remplaçant et exercer l'activité conventionnée à titre principal dans la zone ; - avoir un taux de télétransmission supérieur à 70%. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nouvelle installation : aide forfaitaire de 15 000 € et prise en charge des cotisations d'allocations familiales pendant 3 ans ; - professionnels déjà installés : prise en charge des cotisations d'allocations familiales pendant 3 ans.

Source : assurance-maladie.

▲ Les aides fiscales et sociales

L'installation ou la reprise d'une activité libérale dans une zone prioritaire peut permettre de bénéficier de certains avantages fiscaux et sociaux.

- Deux types de zones principales sont concernées : les zones franches urbaines territoire entrepreneur (ZFU) et les zones de revitalisation rurale (ZRR). Dans les deux cas, la création d'une activité libérale ouvre droit à une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant cinq ans, puis à une exonération dégressive pendant trois ans. En ZFU, cet avantage est plafonné et certaines conditions doivent être remplies pour les professionnels qui emploient au moins un salarié.

Depuis le 1^{er} janvier 2016, la commune dans laquelle est situé le cabinet (en ZFU ou en ZRR) doit avoir signé avec l'État un contrat de ville.

- Dans les ZRR, les professionnels libéraux qui bénéficient de l'exonération d'impôt sur les bénéfices peuvent aussi être temporairement exonérés de contribution foncière des entreprises (CFE) et de taxe foncière sur les propriétés bâties. Cette même exonération d'impôts locaux peut être obtenue également dans les quartiers prioritaires de la ville (QPV) ayant signé un contrat de ville avec l'État.

- Dans les ZRR, les professionnels libéraux peuvent avoir droit à une exonération de cotisations sociales pour l'emploi de salariés. Cependant, cet avantage ne concerne que les embauches permettant d'augmenter l'effectif salarié.

À noter

- En ZFU, les remplaçants et les collaborateurs peuvent bénéficier du même pourcentage d'exonération d'impôt sur les bénéfices que le professionnel installé ;
- en cas de reprise d'un cabinet en ZFU, les exonérations d'impôt sur les bénéfices et d'impôt locaux sont réduites en fonction de l'ancienneté du prédécesseur dans la zone.

Les aides financières généralistes

- Bpifrance, la banque d'investissement publique, intervient en appui aux prêts bancaires pour les activités créées depuis moins de trois ans, sous forme d'une garantie des prêts.

- L'Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise - ACCRE - permet aux demandeurs d'emploi qui créent une activité libérale de bénéficier d'une exonération de charges sociales personnelles pendant un an.

- Le dispositif NACRE (Nouvel accompagnement à la création ou à la reprise d'entreprise) ouvre droit pour les demandeurs d'emploi à un prêt à taux zéro jusqu'à 8 000 €.

2. Choisir un local

La réglementation des locaux professionnels est complexe : mieux vaut l'étudier avant de s'installer. De plus, des autorisations sont parfois nécessaires avant de commencer à exercer, et certains professionnels libéraux de santé sont soumis à des règles particulières.

▲ Achat ou location ?

En début d'activité professionnelle, les fonds nécessaires à l'achat des murs professionnels sont souvent consacrés à d'autres investissements plus importants : financement des équipements, travaux de rénovation, etc.

Pourtant, l'achat des locaux permet de capitaliser un actif professionnel et de se constituer un patrimoine, assure une meilleure stabilité de l'exercice de la profession et donc une plus grande sécurité.

Inversement, louer les locaux est moins onéreux et préserve une certaine mobilité professionnelle qui peut être utile en cas d'échec de l'installation.

▲ Bail mixte, professionnel ou commercial ?

Pour un usage exclusivement professionnel, le bail normal des professions libérales de santé relevant des bénéfices non commerciaux (BNC) est le bail professionnel. Toutefois, s'ils le souhaitent, le professionnel de santé locataire et le bailleur peuvent conclure un bail relevant du statut des baux commerciaux (bail commercial). Cette soumission au statut des baux commerciaux doit résulter d'une volonté non équivoque des deux parties.

À noter

- Le bail normal des professionnels de santé libéraux soumis aux bénéfiques industriels et commerciaux (pharmaciens, par exemple) est le bail commercial.
- Si l'activité est exercée dans un local dont une partie est réservée à l'habitation, il faut signer un bail mixte d'habitation.

▲ Caractéristiques des principaux baux

	Bail professionnel	Bail commercial	Bail mixte d'habitation
Durée du bail	Six ans minimum.	Neuf ans minimum.	Trois ans minimum (bailleur privé) ou six ans minimum (bailleur personne morale).
Fixation des loyers	- Libre à la signature, avec ou sans clause d'indexation. - Libre lors du renouvellement.	- Libre à la signature, avec clause d'indexation ensuite et révision tous les trois ans. - Hausse du loyer encadrée lors du renouvellement.	- Libre à la signature (sauf exceptions), avec hausses de loyer limitées en cours de bail et lors du renouvellement.
Echéance et renouvellement du bail	- Tacite reconduction du bail ou non-renouvellement avec préavis de six mois. - Cession du bail au successeur autorisée, sauf clause contraire au contrat.	Droit au renouvellement du bail ou, à défaut, à une indemnité d'éviction au profit du locataire (préavis de six mois en cas de non-renouvellement). - Cession du bail au successeur libre.	- Renouvellement du bail automatique, sauf exceptions et avec un préavis de six mois. - Pas de cession du bail en tant que telle (poursuite du bail avec le successeur soumise à l'accord du bailleur).

▲ Les restrictions à l'installation

▲ L'autorisation pour transformer un logement

- Un professionnel de santé qui choisit d'exercer dans son habitation personnelle et donc d'affecter une partie de son logement à un usage professionnel doit, lorsqu'il est locataire, obtenir l'autorisation du bailleur.
 - En outre, les professionnels de santé qui transforment, même en partie seulement, un local d'habitation en local professionnel, doivent solliciter une autorisation du maire dès lors qu'ils sont situés dans une commune de plus de 200 000 habitants et dans le département des Hauts-de-Seine, de la Seine-Saint-Denis ou du Val-de-Marne (zones franches urbaines non comprises). Toutefois, cette autorisation n'est pas requise pour les locaux situés en rez-de-chaussée.
- Même lorsque cette autorisation est accordée, l'activité ne peut être exercée que si aucune disposition légale ou clause du règlement de copropriété ne s'y oppose.

À noter

- L'autorisation de changement d'usage est toujours accordée à titre personnel et cesse donc de produire ses effets lorsque le professionnel de santé qui en bénéficie n'exerce plus dans les locaux. Lors de l'acquisition du droit au bail ou du cabinet, une nouvelle autorisation administrative est donc en principe nécessaire.

▲ Les règles de copropriété

Dans les copropriétés immobilières, l'exercice d'une activité médicale ou paramédicale peut être admise, tolérée ou interdite par le règlement de copropriété.

- Si le règlement admet expressément les professions libérales de santé, ce texte s'impose à l'ensemble des copropriétaires. Ceux-ci ne peuvent donc s'opposer à une nouvelle installation (sauf pour un motif grave), même par une décision prise en assemblée générale.

- Si le règlement tolère l'exercice d'une activité libérale de santé, il est possible également d'exercer dans l'immeuble, mais à condition bien entendu de ne pas nuire au voisinage.
 - Si le règlement prévoit une occupation exclusivement « bourgeoise » de l'immeuble, toute autre occupation et toute autre destination sont dans ce cas interdites.
- La vérification du règlement de copropriété est donc très importante avant de s'installer dans un immeuble collectif.

À noter

- Dès lors que votre activité est autorisée par le règlement de copropriété ou par une décision de l'assemblée générale et par le bail, vous pouvez apposer votre plaque professionnelle sur les parties communes.
- Attention cependant : le règlement de copropriété peut fixer les caractéristiques et l'emplacement de cette plaque.

▲ Les règles de concurrence

Le Code de déontologie de plusieurs professions (**médecin, masseur-kinésithérapeute, sage-femme, pédicure-podologue, chirurgien-dentiste**) interdit de s'installer dans un immeuble où exerce déjà un confrère sans l'accord de celui-ci ou sans l'autorisation du conseil départemental de l'Ordre. Il peut être prévu aussi qu'un professionnel de santé ayant remplacé un confrère ne doit pas, pendant une certaine période, s'installer dans un cabinet où il pourrait être en concurrence directe avec ce praticien remplacé, sauf accord entre les deux parties notifié au conseil de l'Ordre.

À noter

- Il faut vérifier les dispositions du code de déontologie de votre profession sur ces deux points.

▲ Les règles particulières pour certaines professions

- **Médecins libéraux** : le code de déontologie médicale autorise l'exercice de la profession sur plusieurs sites, en complément du lieu habituel d'exercice. L'autorisation de site supplémentaire est accordée pour une durée indéterminée s'il existe dans le secteur considéré une carence ou une insuffisance de l'offre de soins.
- **Sages-femmes** : les sages-femmes libérales ne sont pas tenues de disposer d'un cabinet pour exercer, celles qui choisissent d'exercer exclusivement au domicile des patientes pouvant déclarer leur lieu d'exercice professionnel à leur domicile personnel.
- **Laboratoires de biologie médicale (LBM)** : en principe, un LBM ne peut être implanté sur plus de trois territoires de santé infrarégionaux limitrophes. De plus, sur un même territoire de santé infrarégional, un biologiste ou une société de biologie médicale ne doit pas contrôler directement ou indirectement un pourcentage de l'offre de biologie médicale excédant 33% du total des examens réalisés.

3. L'aménagement du local

Les aménagements et travaux à réaliser au moment de l'installation diffèrent suivant la profession concernée.

- **Cabinets médicaux et paramédicaux** : le plus souvent, il faut aménager surtout la salle de consultation et la salle d'attente. Pour certaines spécialités médicales, il faut prévoir aussi l'aménagement de l'espace pour les matériels d'examen (cardiologie, ophtalmologie...).
- **Cabinets de radiologie** : les travaux à prévoir peuvent concerner la salle d'accueil et d'attente, le local ou les différents locaux pour les examens d'imagerie, le local technique, le local d'archivage.
- **Cabinets dentaires** : les aménagements peuvent concerner l'entrée ou l'accueil, la salle d'attente, la salle de soins, le local technique, l'espace de stérilisation, le bureau du praticien. Ces différents espaces sont organisés autour du fauteuil.

- **Pharmacies** : le plus souvent, l'aménagement le plus important est l'agencement de l'officine, en favorisant notamment le libre accès à certains médicaments non remboursables. En cas d'installation d'un automate ou d'un robot, un espace dédié doit aussi être prévu.
- **Laboratoires de biologie médicale** : les aménagements et les travaux peuvent concerner le local du plateau technique, l'espace réservé au personnel (paillasses) et l'espace d'accueil des patients. Le recours à un architecte spécialisé est souvent nécessaire.
- **Cliniques vétérinaires** : en médecine vétérinaire canine, les travaux d'aménagement peuvent concerner la salle de consultation, l'espace de chirurgie, l'espace de radiologie, le chenil d'hospitalisation.

Des locaux accessibles aux handicapés

Les locaux à usage professionnel doivent être en conformité avec les normes de sécurité (installation électrique, sécurité incendie, amiante) et :

- soit être conformes aux règles d'accessibilité aux personnes handicapées. Ainsi, les locaux existants au 1^{er} janvier 2007 et qui n'étaient pas aux normes ont dû faire leurs démarches pour l'accessibilité avant le 27 septembre 2015, en déposant en mairie un agenda d'accessibilité programmée (Ad'AP) permettant d'engager les travaux nécessaires dans un délai déterminé (trois ans pour les établissements de 5e catégorie). Toutefois, il est encore possible aujourd'hui de déposer un Ad'AP, en justifiant ce retard ;
- soit bénéficier d'une dérogation liée à :
 - une impossibilité technique liée à l'environnement ou à la structure du bâtiment ;
 - la préservation du patrimoine architectural ;
 - une disproportion manifeste entre la mise en accessibilité et ses conséquences financières pour l'activité professionnelle.

Pour en savoir plus sur l'accessibilité des locaux professionnels :
www.developpement-durable.gouv.fr/-Accessibilite-.html

4. Choisir un statut pour exercer

Un jeune professionnel libéral de santé peut s'installer directement comme titulaire du cabinet qu'il crée ou qu'il rachète ou débiter son activité professionnelle comme remplaçant ou collaborateur libéral.

▲ S'installer comme remplaçant

Dans les **cabinets médicaux et paramédicaux**, les praticiens titulaires se font fréquemment remplacer, soit pendant les périodes de congés, soit de façon régulière et pour une courte durée.

Le remplacement peut être considéré comme une forme d'installation provisoire, dans la mesure où il permet au praticien remplacé de tester un successeur pour sa clientèle, et au jeune confrère de perfectionner sa pratique professionnelle avant une installation définitive.

Le remplaçant perçoit, pour le compte du praticien remplacé, les honoraires correspondant aux actes accomplis, et lui reverse ensuite un pourcentage de ces honoraires selon un taux convenu à l'avance.

Le remplaçant doit être inscrit au tableau de l'Ordre. En tant que professionnel libéral, il est soumis aux mêmes obligations déontologiques, fiscales et sociales que le praticien titulaire. Il doit avoir souscrit, à titre personnel, un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle.

À noter

- Les codes de déontologie des différentes professions médicales et paramédicales imposent de rédiger un contrat de remplacement.

▲ S'installer comme collaborateur libéral

Dans les professions **médicales et paramédicales**, le contrat de collaboration consiste pour un praticien installé à mettre à la disposition d'un jeune confrère les locaux et le matériel nécessaires à l'exercice de la profession ainsi, généralement, qu'une partie de la clientèle qui y est attachée.

Souvent, le statut de collaborateur libéral vise ainsi à faciliter l'installation ultérieure du jeune collaborateur au sein du cabinet.

Le collaborateur libéral est personnellement responsable de ses actes professionnels et dispose de ses propres feuilles de soins. Il peut se constituer une clientèle personnelle.

Sur le plan fiscal, le collaborateur encaisse directement les honoraires auprès des patients et en reverse une partie au titulaire sous forme de redevances. Il doit souscrire une assurance en responsabilité civile professionnelle, comme le praticien installé.

À noter

- **Le contrat de collaboration doit préciser sa durée, les modalités de la rémunération, les conditions d'exercice de l'activité, les conditions et les modalités de la rupture du contrat, avec un délai de préavis.**

▲ Créer ou reprendre un cabinet individuel

L'une des principales questions qui se pose en cas de projet d'installation en libéral est celle de savoir s'il vaut mieux reprendre un cabinet existant ou au contraire créer sa propre clientèle.

- Créer une clientèle est bien sûr la solution la moins coûteuse. Mais c'est aussi celle qui présente le plus de risques professionnels.

Inversement, la reprise du cabinet d'un praticien installé est moins risquée, mais elle est beaucoup plus onéreuse puisqu'il faut acheter le droit de présentation à la clientèle.

- En cas de création, l'installation doit être précédée d'une étude marché sérieuse, afin d'assurer la viabilité de l'exercice professionnel.

- En cas de reprise d'un cabinet existant, il faut vérifier l'existence et la composition de la clientèle, les conditions du bail des locaux, la composition et l'état des matériels. La présentation de la clientèle au successeur doit être réelle (envoi de courriers aux patients, par exemple) et ses modalités doivent être prévues dans la promesse de vente ou le contrat de cession. Enfin, il faut vérifier que le cédant s'engage à ne pas exercer pendant un certain temps dans un périmètre défini autour du cabinet (clause de non concurrence).

Attention : s'il y a des salariés, la reprise de la clientèle entraîne la reprise des contrats de travail.

À noter

- **Officines, laboratoires de biologie médicale : les créations d'activité sont aujourd'hui quasiment impossibles.**

▲ Exercer seul ou en groupe

La seconde grande question qui se pose lors d'un projet d'installation est celle de savoir s'il vaut mieux exercer seul ou en groupe.

- L'exercice individuel est le plus simple pour s'installer, puisqu'il n'y a pas de statuts à rédiger et pas de risque de mésentente avec des associés. Mais il limite les possibilités de développement de l'activité et rend plus difficile le financement en matériels et équipements lourds.

- L'exercice en groupe présente des avantages indéniables : une meilleure offre de soins aux patients, une meilleure organisation de la vie professionnelle et personnelle, une optimisation des financements...

En revanche, s'associer, même dans une petite structure, nécessite de bien s'entendre.

Pour savoir quels sont les types d'association les plus utilisés, il faut distinguer selon que le professionnel de santé souhaite partager seulement des dépenses avec d'autres confrères, ou partager aussi les honoraires ou les bénéfices de l'activité.

▲ Les associations de moyens

Chez les professionnels de santé tels que les **médecins, paramédicaux et vétérinaires**, les deux structures les plus utilisées pour partager les frais du cabinet sont la société civile de moyens (SCM) et la convention de partage des frais.

La SCM permet de partager avec d'autres professionnels de santé médicaux ou paramédicaux l'acquisition et la gestion des moyens matériels utilisés dans l'exercice professionnel (locaux, équipements, personnel...), tout en laissant aux associés la maîtrise de leur exercice individuel. La constitution d'une SCM est conseillée lorsque le nombre d'associés potentiels ou les biens à mettre en commun sont importants.

Lorsque les dépenses mises en commun avec un ou plusieurs autres praticiens ne sont pas trop élevées (frais de fonctionnement, chauffage, électricité, frais de téléphone, entretien, etc.), un simple contrat d'exercice à frais communs peut suffire.

Le contrat d'exercice à frais communs n'a pas la personnalité morale. Les formalités de constitution et de gestion sont donc plus souples.

▲ Les associations d'exercice

Les sociétés d'exercice qui peuvent être utilisées ne sont pas les mêmes selon les professions concernées.

Pour les **médecins, paramédicaux et vétérinaires**, la société d'exercice la plus courante est la société civile professionnelle (SCP). Elle ne peut concerner que des associés membres d'une même profession. Aucun capital minimum n'est nécessaire pour la constituer.

En pratique, la société perçoit les honoraires des patients et paie les frais de fonctionnement du groupe. Les associés se partagent ensuite les bénéfices en fonction de critères définis à l'avance. Ils sont soumis à l'impôt sur le revenu sur leur part de bénéfice.

Parfois considérée comme contraignante, la SCP présente néanmoins des avantages : la possibilité d'offrir des services supérieurs à ceux qu'un praticien seul peut proposer, une meilleure rentabilité dans la mesure où elle a pour but la réalisation de bénéfices à partager et non pas seulement la mise en commun de dépenses et de charges.

Pour les **pharmaciens d'officine, les biologistes libéraux, les médecins spécialistes** avec un plateau technique important, les **chirurgiens-dentistes, les cliniques vétérinaires**, la société d'exercice privilégiée est aujourd'hui la société d'exercice libéral (SEL).

Cette société permet de bénéficier du régime avantageux de l'impôt sur les sociétés (IS), d'augmenter la capacité d'emprunt et de remboursement des associés, et d'associer des professionnels non exploitants (investisseurs ou jeunes diplômés) au capital social.

À noter

- **La forme de SEL la plus répandue est la SELARL, qui peut aussi être unipersonnelle. Les principales autres formes possibles sont la SELAFA (SEL à forme anonyme), qui fonctionne comme une société anonyme commerciale, et la SELCA (SEL en commandite par actions).**

Ces avantages sont renforcés par les sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL), autrement dit les holdings de professions libérales, qui peuvent également entrer au capital des SEL.

À noter

- Les holdings facilitent la reprise de l'activité professionnelle : avec une SPFPL, ce n'est pas le professionnel de santé qui emprunte pour acquérir son outil de travail, mais la SPFPL elle-même, ce qui permet de déduire intégralement les intérêts de l'emprunt. En outre, si la SPFPL détient 95% du capital et des droits de vote de la SEL reprise, elle bénéficie du régime très privilégié de l'intégration fiscale.

Les autres formes d'association

- Convention d'exercice conjoint : pour les professionnels médicaux, paramédicaux et les chirurgiens-dentistes, c'est une association dans laquelle l'un des praticiens détient généralement les moyens de l'exercice (clientèle, locaux, équipements) alors que le « conjoint » ou « junior » n'apporte que son travail. Ce contrat peut constituer une première étape vers une association définitive.

- Société en participation (SEP) : elle a pour but de mettre en commun les moyens matériels et les recettes de l'activité libérale. La liberté de rédaction des statuts de la SEP offre une certaine souplesse pour l'organisation de la société. En revanche, le partage des recettes est fréquemment une source de difficultés.

- Société de fait : elle résulte de la mise en commun de moyens matériels et (ou) d'honoraires, sans constitution d'une société légale. Elle peut présenter des inconvénients liés à son absence de formalisme.

- Société en nom collectif (SNC) : c'est une société d'exercice soumise à l'impôt sur le revenu utilisée surtout par les pharmaciens d'officine. Elle est de moins en moins fréquente, du fait de son régime fiscal peu avantageux.

- Société civile immobilière (SCI) : elle permet d'acquérir ou de construire en commun un local professionnel, et d'organiser ensuite une gestion commune. La création d'une SCI est souvent combinée avec celle d'une SCM.

▲ Exercer en maison de santé

Pour créer une maison de santé pluridisciplinaire (MSP) avec d'autres professionnels de santé libéraux, il faut élaborer un projet de santé, trouver des locaux, constituer une ou plusieurs structures juridiques et obtenir un financement.

Une maison de santé pluridisciplinaire rassemble, dans un lieu unique, différents professionnels de santé libéraux, avec un projet de santé commun devant répondre aux besoins des patients, et un exercice coordonné des soins.

La société interprofessionnelle de soins ambulatoires (SISA) est le cadre juridique dédié pour les professionnels de santé libéraux regroupés en maison de santé. Elle doit compter au moins deux médecins et un auxiliaire médical parmi ses associés. Elle a pour objet l'exercice en commun, par ses associés, d'activités de coordination thérapeutique, d'éducation thérapeutique ou de coopération entre les professionnels de santé.

La SISA est la seule structure permettant de percevoir des financements publics et de les redistribuer entre ses membres, et de facturer certains actes à l'assurance maladie dans le cadre des nouvelles rémunérations prévues par la loi Hôpital, patients, santé et territoires (HPST).

L'activité libérale qui n'est pas mise en commun (par exemple, activité de bien-être par un masseur-kinésithérapeute) peut être exercée hors de la SISA, et l'activité mise en commun peut aussi être exercée à titre personnel, à condition que ces deux modes d'exercice soient précisés dans les statuts.

À noter

- Les pharmaciens peuvent également être associés d'une SISA.

À noter

- Pour l'acquisition et la gestion des locaux d'une maison de santé, il est souvent créé une société civile immobilière (SCI).

Pour en savoir plus : Fédération française des maisons et pôles de santé (FFMPS) : www.ffmps.fr

5. Le régime fiscal et social des professionnels de santé libéraux

La fiscalité des professionnels de santé libéraux dépend de la nature de leur activité et de leur mode d'exercice. Au plan social, ils relèvent, selon les cas du régime des praticiens conventionnés ou du Régime social des indépendants (RSI).

▲ Le régime fiscal

- Les bénéficiaires professionnels des **médecins généralistes et spécialistes, des infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes, vétérinaires, pédicures-podologues...** sont en principe imposables directement à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéficiaires non commerciaux.

Deux modes d'imposition de ces bénéficiaires sont possibles : le régime forfaitaire simplifié du micro BNC jusqu'à 33 100 € de recettes annuelles (seuil en vigueur en 2017), et le régime réel de la déclaration contrôlée au-dessus de ce montant (ou, sur option, en-dessous de ce montant).

- En société d'exercice libéral (SEL), toutefois, les bénéficiaires professionnels sont, sauf exception, soumis non pas à l'impôt sur le revenu mais à l'impôt sur les sociétés (IS). Les revenus du professionnel de santé qui exerce sa profession au sein de la société sont imposés comme des salaires et doivent être déclarés comme tels. Cette règle est la même pour tous les professionnels de santé exerçant en société de capitaux (SARL de droit commun, en particulier).

- Enfin, les bénéficiaires des professionnels de santé inscrits au Registre du commerce et des sociétés (RCS) sont imposables directement en bénéficiaires industriels et commerciaux (BIC). C'est le cas, notamment, des **pharmaciens d'officine**.

À noter

- Les professionnels de santé libéraux sont en principe exonérés de TVA pour leur activité de soins à la personne.

En revanche, les vétérinaires sont soumis à la taxe, de même que les pharmaciens pour la vente de leurs produits.

Pour en savoir plus sur la fiscalité professionnelle : www.impots.gouv.fr

▲ Le régime social

▲ Le régime d'affiliation

Pour l'assurance maladie, les professionnels de santé libéraux relèvent de la catégorie des Travailleurs non salariés (TNS) et sont affiliés, dans la majorité des cas, au régime des Praticiens et auxiliaires médicaux (PAM) de la Sécurité sociale. C'est le cas des **praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés, des chirurgiens-dentistes et des sages-femmes**.

Les remplaçants qui ne bénéficient pas du régime étudiant, ainsi que les collaborateurs libéraux, bénéficient également de ce régime.

Au régime des PAM, l'assurance-maladie prend en charge une partie de la cotisation d'assurance-maladie des professionnels.

D'autres professionnels (pharmaciens, vétérinaires, médecins et auxiliaires médicaux non conventionnés...) sont affiliés, quant eux, au Régime social des indépendants (RSI).

À noter

- Les médecins de secteur 2 et les pédicures-podologues ont le choix entre le régime des PAM et celui du RSI.

Pour en savoir plus :

- Régime Social des Indépendants (RSI) : www.rsi.fr

(Caisse RSI des professions libérales : 44 bd de la Bastille, 75012 Paris. Tél. : 0809 400 095)

- Régime des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés : www.ameli.fr

- Cotisations sociales des professions libérales de santé : www.urssaf.fr/portail/home.html

▲ Les cotisations sociales

Dans tous les cas, trois types de cotisations principales sont dues :

- une cotisation maladie et maternité (auprès de l'Urssaf pour les praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés ou du RSI pour les autres professionnels) ;

- une cotisation d'allocations familiales et de CSG/CRDS (à l'Urssaf) ;

- des cotisations de retraite et d'invalidité-décès (auprès de l'une des sections professionnelles de la Caisse nationale d'assurance-vieillesse des professions libérales – CNAVPL).

À noter

- Sont dues également à l'Urssaf une Contribution à la formation professionnelle (CFP) et la Contribution aux unions régionales des professionnels de santé - CURPS (sauf pour les vétérinaires).

II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION

Le budget nécessaire à l'installation d'un professionnel de santé dépend de nombreux facteurs, qu'il faut essayer d'évaluer le plus précisément possible. Un plan de financement est également nécessaire.

1. Recenser toutes les dépenses

Lors de son installation, un professionnel de santé libéral doit financer des biens dont la nature et le montant diffèrent selon la situation.

- En cas de création d'activité, il n'y a pas de clientèle à acquérir, mais il faut financer des équipements et matériels, les aménagements et les travaux dans le local, le véhicule professionnel.
- Si le professionnel de santé reprend un cabinet ou une activité existants, c'est le droit de présentation à la clientèle qui représente la plus grande part à financer, en plus du droit au bail, du véhicule et des travaux éventuels.
- En cas d'intégration dans un groupement de moyens de type SCM, il faut financer la valeur du droit d'intégration et des parts de la société.

De même, en cas d'entrée dans une société d'exercice de type SCP ou SEL, il faut financer la valeur des parts acquises dans cette société.

Attention : les droits d'enregistrement et la trésorerie de démarrage doivent être ajoutés au coût d'achat du cabinet ou des parts.

Déterminer la valeur des parts de société

La valeur des parts d'une société d'exercice (société civile professionnelle, société d'exercice libéral...) correspond à la quote-part de l'associé sur le droit de présentation à la clientèle de la société, et aux droits patrimoniaux que l'associé détient dans la société (local, droit au bail...). Pour ces droits patrimoniaux, on retient leur valeur nette, emprunts déduits.

Attention : les clauses d'agrément d'un nouvel associé dans la société peuvent restreindre la liberté de cession des parts et donc minorer leur valeur.

2. Budget prévisionnel et plan de financement

Pour financer une installation en libéral, le dossier de demande de prêt bancaire se constitue à partir d'un budget prévisionnel, établi de préférence sur plusieurs années (en général 7 ans au moins).

Les dépenses que le professionnel de santé devra assumer peuvent être classées en trois grandes catégories :

- les dépenses d'investissement : droit de présentation de clientèle, parts de société si c'est le cas, frais du local, frais d'acquisition, travaux, mobilier, matériel, équipement informatique, etc. ;
- les dépenses de fonctionnement du cabinet, du laboratoire ou de la pharmacie : loyer, électricité, chauffage, assurance, cotisations sociales, frais financiers liés à l'emprunt. Le besoin en fonds de roulement doit également être budgété, surtout en début d'activité ;
- les autres dépenses : loyer de l'habitation, dépenses privées et frais personnels (charges familiales, train de vie, impôts...).

Ce budget doit permettre d'établir un plan de financement sur une période de trois ans au moins qui dégagera les ressources nécessaires pour faire face aux besoins de l'activité et adaptera ces besoins en fonction des ressources de l'activité.

Le professionnel de santé doit donc comparer ses besoins (frais d'établissement, immobilisations, besoin en fonds de roulement...) et ses ressources (apport personnel, aides financières diverses...). La différence donne le montant de l'emprunt qu'il faudra contracter.

À noter

- **Malgré un coût plus élevé, il est souvent plus facile d'obtenir un financement pour la reprise d'une activité professionnelle que pour une création. En effet, en reprenant une activité existante, vous pouvez présenter à l'établissement de crédit les derniers bilans du prédécesseur.**

▲ Valeurs moyennes de clientèles et exemples de coûts de matériels ⁽¹⁾

Valeurs patientèles/fonds/installations	Coûts matériels particuliers
Médecins généralistes	
Valeur du droit de présentation de la clientèle : de 25% à 50% de la moyenne des trois derniers chiffres d'affaires annuels du cabinet. Coût des matériels et équipements : 15 000 € minimum.	
Médecins radiologues	
Valeur moyenne d'un cabinet : entre 50% et 80% de la moyenne des trois derniers chiffres d'affaires, hors coût du matériel.	
Médecins dermatologues	
Valeur moyenne d'une patientèle : de 50 à 70% du chiffre d'affaires annuel. Équipement d'un cabinet standard avec table d'examen : 15 000 € minimum.	Appareil de photothérapie locale ou cabine de puvathérapie : 25 000 € environ. Laser de type « CO2 fractionné » : de 30 000 à 70 000 € en moyenne.
Médecins cardiologues	
Valeur de la patientèle : de 0,5 à une fois la moyenne des honoraires des trois dernières années. Valeur moyenne des matériels : 100 000 €.	
Médecins gynécologues	
Valeur de la patientèle : de 50 à 70% du chiffre d'affaires annuel.	Échographe gynéco-obstétrical : prix moyen entre 70 000 et 150 000 € environ.
Médecins ophtalmologistes	
Valeur moyenne d'une patientèle : entre 60 et 70% de la moyenne des honoraires des trois dernières années. Équipements de base d'un cabinet qui ne pratique pas d'actes chirurgicaux : 70 000 € environ.	
Médecins pédiatres	
	Divan d'examen pédiatrique avec son environnement : 3 000 € environ.

Sages-femmes	
Droit de présentation à la clientèle : en général 50% de la moyenne des recettes des trois dernières années	Echographe (ou écho doppler) : 3 000 € au minimum.
Chirurgiens-dentistes	
Droit de présentation à la clientèle : entre 50% et 100% de la moyenne des recettes des deux dernières années en général (hors matériel).	Prix d'un fauteuil et de son environnement (luminaires, bras articulés, crachoir, instruments) : 30 000 € en moyenne.
Orthodontistes	
	Coût d'un cone beam (CBCT) : de 100 000 € à 200 000 € en moyenne.
Pharmaciens d'officine	
Prix de cession moyen du fonds de commerce : 75% du chiffre d'affaires TTC de l'officine, avec un chiffre d'affaires moyen de 1 550 000 € environ.	Coût moyen d'un automate/robot : de 50 000 € à 200 000 €.
Biologistes	
Valeur moyenne de l'activité : entre 35 et 100% du chiffre d'affaires.	<p>Prix des automates : fourchette moyenne entre 10 000 et 20 000 € (jusqu'à 30 000 € pour un automate d'immunologie).</p> <p>Pour un petit laboratoire indépendant : près de 100 000 € pour l'ensemble des automates de biochimie, d'hématologie, d'immunologie et de bactériologie.</p> <p>Pour un laboratoire ayant plusieurs sites ou travaillant sur un gros plateau technique : montant beaucoup plus élevé.</p>
Vétérinaires	
	Table d'examen et table de chirurgie : de 400 à 3 000 € ; échographe : de 15 000 à 25 000 € ; appareil d'analyses hématologiques : environ 12 500 € ; appareil d'analyses biochimiques : entre 7 000 et 12 500 € ; électrocardiogramme : de 1 000 à 3 000 € ; appareil de radiologie : de 10 000 à 20 000 €.
Infirmiers	
Prix d'une patientèle : autour de 35% des honoraires de la dernière ou des trois dernières années d'exercice.	Équipements du cabinet (table d'examen, instruments de soins et mobilier) : de 3 000 à 5 000 € minimum.
Masseurs-kinésithérapeutes	
Valeur moyenne d'une patientèle : entre 30 et 50% du chiffre d'affaires moyen des trois dernières années.	Coût moyen des équipements professionnels (sans le véhicule) : de 8 000 € à 17 000 € environ.

Pédicures-podologues	
Installation complète avec un matériel standard : de 16 000 € à 20 000 €.	Solution complète de podométrie : de 5 000 € à 6 000 € en moyenne. Scanner informatisé de prise d'empreintes : 3 500 €. Pour la fabrication de semelles, machine de type « Pous-sou » pour la prise d'empreintes et le thermoformage (2 500 €), banc de façonnage avec des tourets (de 4 000 à 6 000 €), boîte de thermoformage et boîte de compression (environ 4 000 €).
Orthophonistes	
Valeur moyenne de la patientèle : entre 30 et 50% du chiffre d'affaires moyen des trois dernières années.	Coût d'une installation simple : 12 000 € environ.
Prothésistes dentaires	
Coût moyen d'installation d'un laboratoire : en moyenne 30 000 €, y compris les consommables.	CAD-CAM (système d'aide à la fabrication de prothèses assisté par ordinateur) : de 60 000 à 70 000 €.
Ostéopathes	
Valeur moyenne d'un cabinet : de 30 à 50% du chiffre d'affaires de la dernière ou des deux dernières années.	Table d'ostéopathie : entre 1 700 et 3 500 € en moyenne.
Audioprothésistes	
Coût d'installation moyen : entre 70 000 et 100 000 € (au moins 75 000 € dans les grands réseaux de franchise).	

(1) Ces valeurs et coûts sont donnés à titre indicatif et peuvent varier sensiblement selon les cas.

III. LE FINANCEMENT DE L'INSTALLATION

1. Les différents types de financement

Crédit classique, crédit-bail, location de longue durée, crédit ou compte de trésorerie : de nombreux financements sont possibles pour financer les besoins d'installation des professionnels de santé libéraux.

▲ Le crédit classique

Le crédit classique pour les professionnels de santé est une solution de financement simple. Ce crédit peut être souscrit pour le financement :

- du droit de présentation à la clientèle, de parts de société, de fonds de commerce (pour les pharmaciens, notamment) ;
- des biens professionnels, neufs ou d'occasion : matériel médical, véhicule... ;
- des travaux d'aménagement dans le cabinet ou dans les locaux professionnels.

Cette solution permet d'amortir le bien financé et de déduire les intérêts d'emprunt des revenus tirés de l'activité professionnelle.

→ Plus de détails sur le crédit matériel : voir ci-dessous page 22 et suivantes

▲ Le crédit-bail

Le crédit-bail n'est pas une opération de crédit. Le professionnel de santé commande l'équipement dont il a besoin auprès du fournisseur de son choix, et c'est la société de financement qui acquiert le matériel et lui loue, moyennant le versement de loyers.

À l'issue de la période de location, le professionnel de santé peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat (« valeur résiduelle ») définie à la signature du contrat.

Le crédit-bail peut-être choisi pour le financement de matériel médical ou professionnel ou d'un véhicule professionnel.

Avec ce type de financement, les loyers sont intégralement déductibles des revenus professionnels (avec un plafonnement pour les voitures de tourisme).

→ Plus de détails sur le crédit-bail matériel : voir ci-dessous page 22 et suivantes

▲ La location de longue durée

La LLD est une location simple destinée au financement des véhicules. Pendant toute la durée du contrat, le professionnel de santé libéral n'est pas propriétaire du véhicule, mais locataire. Au terme prévu, il doit restituer le véhicule au loueur, sans possibilité contractuelle de le racheter.

→ Plus de détails : voir ci-dessous page 25

▲ Le crédit ou compte de trésorerie

Un compte de trésorerie professionnelle permet de disposer rapidement de fonds pour financer les décalages de trésorerie ou l'achat de petites fournitures.

Le montant des intérêts versés est déductible des revenus professionnels si les dépenses effectuées avec le compte ont un caractère professionnel.

→ Plus de détails : voir ci-dessous page 27

2. Financer la clientèle ou des parts de société

En cas de reprise d'un cabinet ou d'une activité professionnelle ou en cas d'intégration dans une société d'exercice (SCP, SEL...) ou de moyens (SCM, par exemple), le financement de la clientèle, du fonds ou des parts de société est l'investissement le plus important.

Ce financement est effectué sur une durée moyenne de sept ans (il en est de même pour les prêts à l'installation en cas de création d'activité). Il peut couvrir 100% du prix de la clientèle ou des parts. En outre, le professionnel de santé peut recevoir un financement global pour tous ses besoins, y compris pour la trésorerie de départ.

Bien entendu, les intérêts d'emprunt des crédits professionnels sont déductibles du bénéfice imposable dès la première année d'installation.

À noter

- Un prêt à l'installation peut également couvrir des opérations particulières comme le passage en SEL, la création d'une SCM, le transfert ou le regroupement de pharmaciens...

À noter

- Les frais de notaire et les droits d'enregistrement doivent être ajoutés au coût d'achat de la clientèle ou des parts de société.

Les avantages du financement CMV Médiforce

En cas de rachat de clientèle ou de parts de société, profitez des avantages CMV Médiforce :

- un interlocuteur unique pour vous accompagner ;
- vous bénéficiez de financements à 100%, sans obligation d'avoir un apport financier ;
- une tarification réservée au corps médical ;
- un TEG fixe sans surprise.

L'étude de votre dossier peut également comprendre le rachat du matériel en place et la reprise des locaux professionnels.

Tous nos financements sont proposés avec des assurances spécifiquement adaptées aux professionnels de santé. Par exemple, l'assurance décès, invalidité et maladie-accident vous couvre dès le 16^e jour d'arrêt de travail.

3. Financer les locaux professionnels et les travaux

Pour financer l'acquisition des locaux professionnels ou des travaux d'aménagement ou de rénovation dans les locaux, le crédit immobilier professionnel est la solution qui s'impose.

▲ Les caractéristiques du crédit immobilier professionnel

La quasi totalité des crédits immobiliers est aujourd'hui à taux fixe. Dans ce cas, le montant des mensualités est déterminé à l'avance et reste le même sur toute la durée de remboursement.

Le professionnel de santé libéral peut également opter pour une formule à taux fixe et échéances modulables : les remboursements sont modulés à la hausse ou à la baisse, pour s'adapter aux ressources de l'emprunteur.

Dans tous les cas, le professionnel de santé libéral détermine librement ses mensualités en fonction de la durée de son prêt.

▲ Les atouts du crédit immobilier professionnel

Le financement des locaux professionnels permet de déduire intégralement les intérêts d'emprunt, et donc de réduire le montant de l'impôt sur le bénéfice. En outre, les locaux à usage professionnel et les gros travaux font l'objet d'amortissements fiscalement déductibles, ce qui renforce encore cet avantage. L'amortissement s'effectue le plus souvent sur une période comprise entre 7 et 15 ans.

À noter

- En cas d'emprunt pour un achat de locaux à usage mixte et inscrits à l'actif professionnel, vous avez intérêt à affecter intégralement cet emprunt à la partie professionnelle de l'acquisition : dans ce cas, la totalité des intérêts est déductible des résultats professionnels.
- Par exemple, pour des locaux mixtes à 50% achetés 300 000 € et avec un emprunt de 150 000 €, la totalité des intérêts d'emprunt est déductible.

Les avantages du prêt immobilier BNP Paribas (*)

- Un financement à la carte : vous choisissez de financer tout ou une partie de votre bien, avec ou sans apport.
- Des mensualités adaptées : vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes compétitifs : les taux sont fixes (sécurité optimale) et réservés aux professionnels de santé.
- Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.

(*) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par BNP Paribas.

4. Financer les matériels

Le crédit et le crédit-bail sont les deux modes de financement principaux pour les matériels et équipements des professionnels de santé libéraux.

▲ Le financement à crédit

Les avantages principaux sont la simplicité, la rapidité et la facilité d'emploi. En prenant un crédit à taux fixe avec des remboursements constants, le professionnel libéral de santé n'a pas de surprise et sait toujours où il en est de ses remboursements. Les crédits professionnels peuvent couvrir jusqu'à 100% du montant de l'investissement pour des matériels ou des équipements neufs.

Le crédit court en général sur une période de 1 à 7 ans pour les matériels et les équipements légers, ou sur 10 à 15 ans pour les installations lourdes.

En achetant un matériel à crédit, le professionnel de santé en devient immédiatement propriétaire. Fiscalement, il peut donc déduire les amortissements, les intérêts d'emprunt et les dépenses d'utilisation.

▲ Le financement en crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement très souple et même « sur mesure », puisque le professionnel de santé libéral en détermine lui-même les principales caractéristiques : durée de l'opération, versement d'un apport (15% ou 20%) ou financement à 100%, loyer mensuel ou annuel. Il peut ainsi verser des loyers qui correspondent véritablement à son budget.

En outre, à l'issue de la période de location, le professionnel de santé peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat définie à la signature du contrat.

Enfin, le crédit-bail étant une opération « hors bilan », il garde intacte la capacité d'endettement du professionnel libéral.

Sur le plan fiscal, les loyers versés sont bien entendu déductibles des résultats du cabinet dès lors que le bien financé est professionnel.

Il n'y a pas d'amortissements à comptabiliser, et pas de plus-value à calculer lors de la restitution du matériel au loueur.

À noter

- La législation sur le taux effectif global (TEG) concerne les crédits aux particuliers et aux professionnels, mais pas les opérations de location comme le crédit-bail sur le matériel ou le véhicule ou la location de longue durée (LLD), puisque celles-ci ne se traduisent pas par un prêt d'argent.

La reprise d'un crédit-bail

Si vous avez pris un matériel ou un véhicule en crédit-bail, vous pouvez avoir besoin de vous en séparer avant le terme du contrat.

Dans ce cas, vous pouvez transférer votre contrat à un confrère, aux conditions suivantes :

- la société de financement doit donner son agrément à l'opération et accepter le dossier du repreneur ;
- ce dernier doit s'engager à respecter les termes du contrat jusqu'à son échéance.

L'avantage de cette opération est double :

- le professionnel libéral de santé qui n'a plus besoin de son matériel peut s'en séparer avant l'expiration du contrat sans verser de pénalités financières ;
- le repreneur du contrat peut financer un équipement en profitant d'un financement à moindre coût, puisqu'une partie des loyers a déjà été versée.

Défiscaliser avec le crédit-bail

Avec le crédit-bail matériel ou véhicule, vous pouvez à la fois financer vos investissements et réaliser des économies d'impôt. En effet :

- les loyers sont déductibles intégralement (sauf pour les véhicules qui sont soumis à un plafond de déduction fiscale selon le taux d'émission de CO₂) dès lors que le bien financé est affecté à l'actif professionnel.
Cet avantage s'applique au prorata du temps en cas de financement en cours d'année ;
- lorsque le contrat prévoit un premier loyer majoré, vous pouvez déduire jusqu'à 20% environ du coût du financement, même lorsque celui-ci est souscrit dans les derniers mois de l'année ;
- il est également possible de choisir des loyers annuels qui permettent une défiscalisation optimale.

Les avantages du crédit classique CMV Médiforce

- ▲ Un financement à la carte : vous choisissez de financer un équipement neuf ou d'occasion et tout ou partie de votre équipement.
- ▲ Vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt (1 à 7 ans pour un matériel), et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- ▲ Des taux fixes très compétitifs : réservés aux professionnels de santé, nos taux sont parmi les plus bas du marché.
- ▲ Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.
- ▲ Sans changer de banque : votre crédit est prélevé sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.

Les avantages du crédit-bail matériel CMV Médiforce

- ▲ Une imposition allégée : l'intégralité de vos loyers est fiscalement déductible.
- ▲ Un financement souple : vous déterminez les principales caractéristiques de votre crédit-bail (versement ou non d'un apport (15% ou 20%), loyer mensuel ou annuel). Vous versez ainsi les loyers qui correspondent à votre budget.
- ▲ Une liberté de choix : avec le crédit-bail, vous gardez toutes les cartes en main puisque vous choisissez votre fournisseur, vous négociez votre prix et vos conditions.
- ▲ Une trésorerie préservée : votre matériel n'est pas comptabilisé dans vos immobilisations. Vous conservez l'intégralité de votre capacité d'investissement.
- ▲ Sans changer de banque : vos loyers sont prélevés sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.

5. Financer le véhicule professionnel

De nombreux professionnels de santé libéraux doivent financer un véhicule professionnel lors de leur installation.

Plusieurs solutions sont possibles.

▲ Financer un véhicule en crédit-bail

En finançant son véhicule professionnel par un crédit-bail, le professionnel de santé libéral en devient locataire pendant une durée maximale de cinq ans et généralement de 48 mois.

Au terme du contrat, il peut racheter le véhicule au prix de sa valeur résiduelle fixée au départ. Il est également possible de le faire avant, à condition de respecter le délai minimum prévu au contrat.

Le financement peut être total ou avec un apport personnel (premier loyer majoré, dépôt de garantie).

Fiscalement, les loyers versés sont déductibles en frais généraux, avec un plafonnement qui correspond à un prix variable selon le taux d'émission de CO₂ du véhicule (de 30 000 € pour ceux dont le taux de CO₂ est inférieur ou égal à 20g/km à 9 900 € pour ceux dont le taux de CO₂ est supérieur à 155g/km).

À noter

- Pour optimiser la fiscalité, le premier loyer du contrat de crédit-bail peut être augmenté.

▲ Financer un véhicule à crédit

La totalité du prix du véhicule peut être financée, sur une durée de 2 à 5 ans en général. Avec des échéances de remboursement fixes et des amortissements linéaires, il est facile de budgéter sa dépense.

Sur le plan fiscal, le professionnel de santé peut déduire les intérêts d'emprunt et les amortissements du véhicule. S'agissant des voitures de tourisme, la déduction des amortissements est limitée à un prix variable entre 30 000 € pour celles dont le taux de CO₂ est inférieur ou égal à 20g/km et 9 900 € pour celles dont le taux de CO₂ est supérieur à 155g/km.

▲ Financer un véhicule en location de longue durée

La location de longue durée (LLD) est devenue très fréquente chez les professionnels de santé libéraux. Grâce à de nombreuses prestations annexes : assistance, remplacement des pneumatiques, gestion de carburant avec attribution d'une carte de règlement, assurance, etc., c'est un financement qui simplifie la gestion du véhicule.

▲ Les caractéristiques de la LLD

En pratique, la LLD est une location simple, sans option d'achat, dont la durée varie de 24 à 60 mois (en moyenne 36 mois). Au terme prévu, le véhicule doit être restitué au loueur, sans possibilité contractuelle de le racheter.

En souscrivant le contrat de location, le professionnel de santé libéral choisit le type de véhicule, le modèle, la motorisation et le kilométrage annuel prévisionnel. La valeur du véhicule, la durée de la location, le kilométrage prévisionnel et les prestations complémentaires souscrites sont les principaux éléments qui permettent de calculer le montant du loyer.

▲ Les atouts de la LLD

Plus qu'un financement, la LLD est aussi une prestation de services, grâce aux nombreuses options que le professionnel de santé libéral peut choisir lors de la souscription du contrat.

La LLD bénéficie également d'une fiscalité simplifiée : le professionnel de santé libéral ne déduit pas d'amortissements, puisqu'il n'est pas propriétaire du véhicule ; en revanche, il peut déduire les loyers versés à la société de location.

Cette déduction n'est pas limitée pour les véhicules utilitaires. Pour les voitures de tourisme, elle est plafonnée à la fraction du prix du véhicule qui ne dépasse pas un seuil compris entre 30 000 € pour les moins polluants et 9 900 € au-delà de 155 g de CO₂/km.

À noter

- Pour les professionnels qui peuvent récupérer la TVA, la taxe sur les loyers est récupérable sur la durée totale du financement pour les véhicules utilitaires, c'est-à-dire au fur et à mesure du paiement des loyers. Elle ne l'est pas, en revanche, pour les voitures de tourisme.

6. Financer le matériel informatique

Les logiciels informatiques professionnels permettent de gérer le cabinet sur le plan fiscal et comptable, et d'assurer le suivi de la patientèle. L'informatique peut permettre également de gérer le tiers payant et la télétransmission des feuilles de soins aux organismes d'assurance maladie.

La première solution possible pour financer l'informatique est le crédit matériel classique, sur une durée comprise entre 1 et 7 ans (avec une moyenne de 3 ans). Puisqu'il s'agit d'un financement professionnel, le matériel peut être amorti et les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus professionnels.

La seconde solution est le crédit-bail matériel, qui permet de disposer d'un financement intégral et sur-mesure, en fonction des caractéristiques de l'activité. À l'issue de la période de location, il est possible de racheter le matériel pour la valeur fixée au contrat ou au contraire de conclure un nouveau contrat de crédit-bail pour disposer d'un matériel neuf.

Le crédit-bail est particulièrement bien adapté aux structures professionnelles importantes (**pharmacies, laboratoires de biologie médicale, cabinets de groupe médicaux ou vétérinaires...**), pour lesquels l'informatique est devenue une prestation de services externalisée dont on confie l'installation, la maintenance et le financement à des prestataires extérieurs.

Les équipements nécessaires pour la télétransmission

La télétransmission aux caisses primaires d'assurance maladie de feuilles de soins électroniques (FSE) nécessite des équipements informatiques adaptés et conformes aux normes en vigueur.

Pour télétransmettre des FSE, il faut d'abord détenir une « carte professionnel de santé » (CPS). Le professionnel de santé doit disposer aussi d'un accès internet et d'un ordinateur, avec une imprimante.

Pour lire les cartes Vitale des patients, il faut disposer ensuite d'un lecteur SESAM-Vitale. Il existe deux types d'appareils, disponibles à l'achat ou à la location : les lecteurs fixes, pour une utilisation en cabinet, et les lecteurs portables, pour une utilisation en visite à domicile. Les lecteurs nomades (appelés TLA pour « terminal lecteur applicatif ») doivent aussi être homologués SESAM-Vitale.

Autre équipement nécessaire : un système de facturation agréé SESAM-Vitale. Certains lecteurs de carte Vitale fournissent un logiciel de facturation.

À noter : il est recommandé de souscrire un contrat de maintenance auprès du fournisseur pour permettre de pallier aux éventuels dysfonctionnements logiciels ou matériels, et de bénéficier des dernières évolutions et mises à jour.

7. Quelle assurance pour votre financement ?

Lorsqu'il prend un financement ou souscrit un emprunt, le professionnel libéral de santé doit obligatoirement assurer les échéances ou le capital pour le risque de décès ou d'invalidité définitive. En revanche, la garantie d'incapacité temporaire est facultative.

En principe, le professionnel de santé est libre de souscrire l'assurance emprunteur auprès de l'assureur de son choix, et il est même possible de changer d'assurance jusqu'à un an après la signature du prêt.

Toutefois, on a toujours intérêt à choisir un assureur spécialisé dans les professions de santé dans la mesure où, si l'assurance doit jouer, le degré d'invalidité sera évalué et indemnisé selon un barème spécifique à la profession.

À noter

L'assurance emprunteur est différente des autres assurances professionnelles :

- l'assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP), obligatoire ;
- la multirisque professionnelle qui couvre les dommages aux biens du cabinet (murs, mobilier, matériel professionnel) et la responsabilité civile « exploitation » encourue à l'égard des personnes - patients ou visiteurs - qui viennent au cabinet, en dehors des actes de soins ;
- l'assurance du véhicule professionnel, qui fait toujours l'objet d'un contrat séparé.

Crédit-bail véhicule : pensez à l'assurance perte financière

En crédit-bail automobile, vous avez intérêt à souscrire une assurance «Perte Financière». En effet, si le véhicule financé est volé ou totalement détruit dans un accident, l'assurance automobile ne rembourse que sa valeur vénale, sans tenir compte de ce qu'il reste à payer au titre du contrat de location. L'assurance Perte Financière permet de recevoir une indemnité couvrant cette différence, et donc de financer un nouveau véhicule rapidement dans de meilleures conditions.

8. Gérer les besoins de trésorerie

Dans les premiers mois d'une installation, les besoins en trésorerie sont élevés, puisqu'il faut financer de nombreuses petites dépenses avant de percevoir les recettes de l'activité : fournitures, petit matériels, cotisations Urssaf...

Pour ces frais, le premier réflexe est souvent de se tourner vers la banque en sollicitant un découvert. Mais cette formule présente des inconvénients : le découvert nécessite une autorisation de la banque et le compte doit être remis à zéro, en principe, tous les mois.

Lorsqu'il est accordé pour une durée supérieure à trois mois, le découvert doit même faire l'objet d'une offre préalable de crédit.

Un compte ou crédit de trésorerie est beaucoup plus souple. Le professionnel de santé libéral dispose d'une somme d'argent qu'il peut utiliser à tout moment. Le montant fixé au départ diminue ensuite en fonction des utilisations, et se reconstitue au fur et à mesure des remboursements.

À la différence du découvert qui entraîne immédiatement des intérêts à payer, le compte de trésorerie ne coûte rien tant qu'il n'est pas utilisé : il peut donc aussi être ouvert même sans besoin immédiat, afin d'anticiper les imprévus.

Les remboursements s'effectuent par prélèvements automatiques mensuels, mais il est toujours possible, sans pénalité, de rembourser tout ou partie de la somme restant due.

À noter

- **Comme pour tout crédit professionnel, le compte de trésorerie professionnelle permet de déduire le montant des intérêts du revenu imposable du professionnel de santé libéral.**

IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE



Depuis plus de 35 ans, CMV Médiforce, pôle santé du groupe BNP Paribas, propose aux professionnels de santé une offre complète de solutions financières. Notre appartenance au groupe BNP Paribas nous permet de répondre à tous les besoins de financement et d'investissement des professionnels de santé. Nous apportons ainsi des réponses personnalisées à l'ensemble des besoins de nos clients.

Avec CMV Médiforce, vous disposez :

- de la spécialisation de nos collaborateurs dans les besoins de financement des professions libérales de santé ;
- d'une grande diversité d'offres de financement, adaptées à votre spécialité ;
- d'une prise en charge totale de votre projet par un interlocuteur dédié ;
- d'un processus rapide et simplifié dans le montage de votre dossier ;
- d'un TEG fixe, sans surprise.

Nos contacts : www.cmvmediforce.fr

