

EVALUER ET OPTIMISER LA CESSION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE



SEP MATEU BOURDIN ALBISSON MONELLI

INTRODUCTION

I - DEFINITION ET COMPOSITION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE

Définition :

Il n'existe pas de véritable définition de l'entreprise libérale.

Si l'on utilise des critères purement économiques voila ce que l'on peut en dire.

C'est une entreprise: structure générant des flux économiques d'entrée et de sortie dans un but lucratif

Libérale : structure générant des flux économiques d'entrée et de sortie dans un but lucratif provenant essentiellement de l'exercice d'une activité libérale

Composition :

Comme toute entreprise, les moyens dont elle dispose sont les suivants :

Moyens matériels:

- **Moyens incorporels: Droit au bail, clientèle et dans certains cas, éléments de propriété intellectuelle**
- **Moyens corporels : matériel plus ou moins important selon l'activité, mobilier**

Moyens humains:

- **Principalement, l'industrie de l'entrepreneur lui-même,**
- **Secondairement, le travail du personnel**

II - EVOLUTION DE LA NOTION D'ENTREPRISE LIBERALE

■ 1 L'ENTREPRISE LIBERALE INDIVIDUELLE

➤ Au plan économique :

- L'entreprise libérale existe depuis plusieurs siècles, voire millénaires : il faut considérer qu'elle est née dès l'apparition d'une activité fixée sur le travail intellectuel de l'homme au service de ses semblables et susceptible de générer une rémunération en contrepartie quelle que soit sa nature.

- Jusqu'au début du siècle dernier, la notion d'entreprise libérale était liée à la notion d'exercice individuel d'une activité intellectuelle.

- Les regroupements de professionnels libéraux sont apparus dans les années 1920 pour des raisons d'évolution d'abord du domaine d'intervention (début de la spécialisation) et peu à peu pour des raisons économiques (offre de services plus complète, réduction des coûts).

- Ces regroupements sont à l'origine des transactions portant sur les entreprises libérales : l'évolution de la rentabilité de ces cabinets multi professionnels ou multi libéraux ont généré des bénéfices allant au-delà de la simple rémunération du travail du libéral.

- C'est alors que l'économie de l'entreprise libérale a rencontré le libéralisme économique.

➤ Au plan juridique :

- Avant le Code Civil, il n'existait aucune restriction à la cession d'une entreprise libérale sauf en ce qui concernait certaines activités réglementées assimilées aujourd'hui à des charges et offices ministériels (charges de l'ancien régime), lesquelles étaient cessibles et transmissibles sous le contrôle de l'état.

- Le Code Civil a posé pour principe :

« Il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet d'une convention »

- Les tribunaux appliquant à la lettre cette disposition ont sanctionné jusque dans les années 1980 les conventions emportant cession de clientèle libérale arguant de leur caractère civil.
- Les praticiens du droit, pour contourner cette interdiction et répondre ainsi aux nécessités économiques, ont créé la notion de droit de présentation à la clientèle et l'engagement du cédant de ne pas se réinstaller, ce afin de causer juridiquement le versement de la somme représentative du prix.
- L'écueil alors rencontré concernait les praticiens qui souhaitaient ne céder qu'une partie de leur activité tout en continuant d'exercer. Ces conventions ont considérablement augmenté au fur et à mesure du développement des regroupements de professionnels libéraux. Sont apparues les notions de conventions d'intégration, de conventions d'association, actes de portée juridique et fiscale instable.
- La pression des praticiens du droit a fait basculer les tribunaux qui, dans un arrêt fondamental du 7 Novembre 2000, ont enfin admis sous certaines conditions la validité d'une cession de clientèle civile en l'intégrant dans une notion plus vaste, celle de fonds libéral.

■ 2 L'ENTREPRISE LIBERALE SOCIETAIRE

➤ Au plan économique :

- Les regroupements de professionnels libéraux sont apparus dans les années 1920 comme nous l'avons vu ci-dessus, mais c'est dans les années 1960 à 1970 qu'ils ont connu un véritable démarrage grâce à certaines professions relevant des secteurs juridiques (Avocats, Notaires) de la santé (Médecins, Chirurgiens Dentistes) et technique (Experts-comptables, Architectes).
- Parallèlement, et pour répondre aux besoins des professionnels de se regrouper, les instances professionnelles sont d'abord intervenues dans les années 1960 à 1970 afin de mettre en place des structures types. Il en a résulté une diversité de modèles de regroupement dont l'orthodoxie juridique laissait quelquefois à désirer entraînant une réaction rapide du législateur.

➤ Au plan juridique :

- Pour éviter les écueils que nous venons d'évoquer et répondre aux exigences des professionnels libéraux, l'état a légiféré à plusieurs reprises en créant un panel de structures susceptible de répondre à tous les besoins des libéraux.
- En premier lieu, il a créé les Sociétés Civile de Moyens permettant de créer une structure adaptée à la mise en commun par des praticiens libéraux de leurs outils de travail sans pour autant mettre en commun le produit de ce même travail (Loi du 29 Novembre 1966).
- En deuxième lieu, et en même temps que les SCM, il a créé les Sociétés Civiles Professionnelles afin de permettre de mettre en commun l'exercice lui-même d'une activité libérale réglementée (Loi N°66-879 du 29 Novembre 1966). Pour les autres activités, il existait déjà les Sociétés Civiles Particulières.
- En troisième lieu, et pour permettre aux praticiens libéraux d'accéder aux mêmes structures que les autres acteurs économiques, il a créé les Sociétés d'Exercice Libéral, incluant la distinction entre la rémunération des capitaux investis et la rémunération du travail (Loi N° du 31 Décembre 1990)

III - LA TRANSMISSION DE L'ENTREPRISE LIBERALE

➤ Au plan économique :

- La disparité des situations rencontrées et que nous venons de décrire rapidement a une influence prépondérante sur l'attractivité de tel ou tel cabinet libéral.

- Les contingences liées au « numéris clausus » pour certaines professions, les aspects géographiques, la personnalité des cédants ou cessionnaires, la disparités des professions d'un point de vue de leur rentabilité, rendent difficile de dégager des critères justes et absolus tant pour l'appréciation qualitative que quantitative de tel ou tel cabinet.

- Les différentes formes d'exercice d'une activité libérale (exercice individuel, mise en commun des seuls moyens d'exercer l'activité, exercice en groupe au sein de SCP ou SEL ou mixité d'un exercice individuel et d'un exercice en groupe au sein d'une même structure (SEP) suscitent les mêmes interrogations.

- Le choix entre les différentes formes de cessions ou d'acquisitions qui peuvent être envisagées selon l'offre et le contexte (cession d'un simple fonds libéral, cession de parts, intégration au sein d'un groupe déjà existant sans départ de l'un des associés) va également avoir une influence prépondérante.

- Aussi, se lancer dans une opération d'acquisition ou de cession d'entreprise libérale suppose, d'un point de vue strictement économique une bonne connaissance du contexte et un examen approfondi et des résultats.

➤ **Au plan juridique :**

- La cession ou l'acquisition d'un fonds libéral suppose la prise de précautions intrinsèques préalables et concomitantes à la transaction.
- La cession de parts de sociétés d'exercice aura des conséquences juridiques différentes selon la nature de la Société (SCP, SEL, SEP).
- Aussi, se lancer dans une opération d'acquisition ou de cession d'entreprise libérale suppose, d'un point de vue strictement juridique à un examen approfondi de la situation juridique du cédant (contrats portant sur les locaux, le matériel, statuts de la société dont il est membre ou dont il doit le devenir).

➤ **Au plan fiscal :**

- La cession d'un fonds libéral a des implications fiscales qui peuvent être lourdes autant pour le cédant (plus values) que pour le cessionnaire (droits d'enregistrement).
- Aussi, se lancer dans une opération d'acquisition ou de cession d'entreprise libérale suppose, d'un point de vue strictement fiscal, une étude préalable approfondie des solutions possibles pour sélectionner autant que faire se peut la moins coûteuse.

EN CONCLUSION NOTRE INTERVENTION S'ORIENTERA AUTOUR DES DEUX QUESTIONS SUIVANTES :

I - COMMENT EVALUER LE PLUS OBJECTIVEMENT POSSIBLE UNE ENTREPRISE LIBERALE ?

II - COMMENT PREPARER AU MIEUX LA CESSION OU L'ACQUISITION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE ?

I - COMMENT EVALUER LE PLUS OBJECTIVEMENT POSSIBLE UNE ENTREPRISE LIBERALE ?

Il faut distinguer l'évaluation d'une entreprise libérale individuelle dont le fonds libéral constitue la composante essentielle, voire unique, de celle des parts d'une société exerçant une activité libérale et dont le fonds n'est qu'un élément certes essentiel mais jamais unique.

■ A – EVALUATION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE INDIVIDUELLE

- Cette évaluation se borne à celle du fonds libéral.
- Chaque fonds libéral a une valeur intrinsèque qui dépend de nombreux paramètres.
- Nous avons, au sein de notre cabinet, élaboré deux types de méthodes d'évaluation qui ne sont pas figées mais tiennent compte des différentes situations professionnelles et contextuelles rencontrées :
 - ✓ La méthode traditionnelle que nous avons dénommée méthode des résultats bruts ;
 - ✓ La méthode moderne dite du résultat retraité ;

■ 1 – PRESENTATION DE LA METHODE DITE DES RESULTATS BRUTS :

- Cette méthode consiste à utiliser un critère d'évaluation traditionnellement appliqué dans le secteur professionnel considéré et pondérer ce critère par l'utilisation de paramètres tirés d'éléments externes (comparaison avec des transactions locales équivalentes, localisation, état de la concurrence etc...) ou internes (organisation, perspectives d'avenir, caractère « *intuitu personae* » plus ou moins marqué entre le cédant et ses patients ou clients etc...)

- Il s'agit de la méthode traditionnellement retenue par l'administration fiscale notamment et préconisée par la jurisprudence dans le cas d'entreprises commerciales.

- Les critères d'évaluation retenus le plus souvent sont :

- ✓ En premier lieu le Chiffre d'Affaires produit au cours des trois derniers exercices par le cabinet à céder ;
- ✓ En deuxième lieu, le bénéfice des deux ou trois derniers exercices réalisé par le cabinet à céder.

- Afin de mieux coller à la réalité de l'instant, il est préconisé d'affecter chaque exercice de référence d'un coefficient de valorisation (3 pour le dernier, 2 pour le précédent, 1 pour le premier)

Il existe deux approches selon l'activité rencontrée.

■ 1 – 1 LA METHODE D'EVALUATION PAR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

- Facile d'accès, elle trouve ses limites dans des cas où nous sommes en présence d'une activité civile pour laquelle l'offre de vente est supérieure à la demande. C'est le cas aujourd'hui des cabinets médicaux et de la plupart des cabinets paramédicaux.
- Cette évaluation inclut à la fois l'incorporel (droit au bail + droit à la présentation de la clientèle) et le corporel (matériel et mobilier).

Cette méthode consiste à affecter le Chiffre d'Affaires moyen des trois derniers exercices d'un coefficient pondérateur qui va tenir compte de la nature même de la cession et de paramètres externes et internes au cabinet :

✓ **La nature de la cession :**

- **Concerne-t-elle une succession pour cause de départ à la retraite ou bien l'intégration au sein d'un cabinet existant d'un associé ?**
- **Il est utile de rappeler que, dans cette méthode d'évaluation, les cabinets sont valorisés dans une perspective de cession à un tiers. Aussi, dans cette optique, rentre en considération essentiellement la capacité du fonds acquis à pérenniser le niveau de recettes du praticien sortant, voire à le développer, après la cession.**

Il y a donc lieu de distinguer entre la cession à un successeur et l'intégration d'un associé :

- Dans la première hypothèse, il est difficile de garantir un niveau de CA au successeur et les modalités de son exercice seront celles d'un praticien solitaire.**
- Au contraire, en cas d'association, le coefficient de pondération à appliquer est beaucoup moins important car il n'y a aucun risque de perte de clientèle, la présentation notamment auprès des patients prenant son plein effet. (sous réserve de l'adoption d'une structure garantissant un CA minimum ou un résultat)**

Par ailleurs, le potentiel du cabinet est mieux exploité (pas de fermeture en cas de départ en vacances, plages de travail hebdomadaire mieux occupées) et l'exercice de l'activité plus confortable.

La question de la nature du contrat d'association qui sera mis en place est donc essentielle.

Exemple

Les cabinets médicaux se cédaient, il y a une vingtaine d'années sur la base du CA affecté d'un coefficient de 0,6 à 0,8 ce, en cas de succession pure et simple.

En même temps, les cessions de cabinets accompagnées de la création d'une SCP avaient lieu sur la base d'un coefficient de 1 à 1,2.

Aujourd'hui, cette tendance est encore plus marquée puisque de nombreux cabinets de médecine ou de chirurgie dentaire ne trouvent pas de successeur alors que d'autres intègrent de jeunes associés sur la base du Chiffre d'Affaires affecté d'un coefficient de 1.

✓ **Les paramètres externes :**

- **Le domaine d'activité concerné : plus il y aura d'offre dans ce domaine, moins la valeur sera importante ;**
- **La localisation nationale : la différence entre les cabinets établis au Nord de la France et au Sud est considérable dans certaines professions ;**
- **La situation géographique au plan local : l'on constate aujourd'hui une désaffectation des cabinets situés au centre des grandes villes et au contraire une demande plus forte pour la périphérie (facilité d'accès, de stationnement) ;**
- **La situation de la concurrence de proximité : âge, compétence, reconnaissance, taille du ou des cabinets ;**
- **Les offres de service complémentaires à l'activité (Cliniques pour les médecins ayant une activité chirurgicale, nature du tribunal pour les avocats, présence de maisons de retraite pour les infirmières, proximité d'un lieu de soins spécifique aux handicapés pour les kinés...)**

Cette liste n'est pas exhaustive.

✓ **Les paramètres internes :**

- **Le lien entre le cédant et ses patients ou clients : plus « *l'intuitu personae* » est marqué, plus il y aura de risque de perte de clientèle ;**
- **Le potentiel du cabinet : un cédant qui présente un agenda rempli pendant plusieurs semaines a de meilleures chances de céder dans de bonnes conditions que celui qui dispose d'un grand temps libre.**
- **L'état des locaux abritant le cabinet : si la cession implique un déménagement, le prix de cession en sera affecté ;**
- **L'identité du propriétaire des locaux : il est préférable de pouvoir se porter acquéreur du bien immobilier abritant le cabinet sauf à négocier un loyer très faible ;**
- **L'état du personnel : un cabinet disposant d'un personnel ancien a moins de valeur en raison du coût du départ à la retraite ou d'un éventuel licenciement ;**
- **Les résultats d'exploitation : plus ils sont importants, plus le prix sera élevé.**

Cette liste n'est pas exhaustive.

■ 1 – 2 LA METHODE D'EVALUATION PAR LE BENEFICE

- Il s'agit en général de la méthode de référence pour les professions relevant des domaines juridique ou technique, avec toutefois des nuances pour chacune des professions concernées.
- Elle apparaît néanmoins plus juste que la première dans la mesure où elle prend en compte certains critères d'appréciation qui ne sont pas retenus dans la méthode de valorisation par le chiffre d'affaires.
- Comme pour la méthode précédente, les mêmes autres remarques peuvent être faites, et afin de mieux coller à la réalité de l'instant, il est préconisé d'affecter chaque exercice de référence d'un coefficient de valorisation (3 pour le dernier, 2 pour le précédent, 1 pour le premier)

■ **2 – PRESENTATION DE LA METHODE ETABLIE A PARTIR DU RESULTAT RETRAITE :**

Cette méthode prend en compte pour point de départ le résultat des trois derniers exercices.

Autrement dénommée dite du 'résultat capitalisé' , elle consiste à appliquer au résultat retraité dégagé par le cabinet au cours des dernières années un coefficient de capitalisation qui traduit, en définitive, le nombre d'années que l'on estime nécessaire pour récupérer l'investissement initial d'acquisition.

Au préalable, il y a lieu de définir et expliquer la notion de résultat retraité.

■ **2 – 1 CALCUL DU RESULTAT RETRAITE :**

- **Le résultat provenant de l'exercice d'une activité libérale résulte de la différence entre les recettes et les dépenses :**

■ **Lorsque l'activité est exercée et comptabilisée selon le système des recettes encaissées - dépenses décaissées, le résultat est égal à la différence.**

■ **Il n'en est pas toujours ainsi en cas de résultat arrêté selon le système créances acquises - dépenses engagées.**

- **Pour des raisons de simplicité et de clarté, nous nous en tiendrons au premier mode de comptabilisation.**

- **Si les recettes ne posent aucune difficulté, les dépenses comptabilisées concernent à la fois des dépenses d'exploitation et des dépenses propres au professionnel.**

- Parallèlement, la rémunération du travail du praticien n'est pas prise en compte de sorte que nous ne connaissons pas la part de résultat liée à la rentabilité intrinsèque du cabinet et pouvant provenir de sa notoriété, d'une très forte demande, d'une spécificité marquée de l'activité, d'une excellente organisation, d'une rationalisation des coûts, etc...

- Retraiter le résultat consiste en définitive à :

- Retirer des dépenses les charges personnelles au professionnel (charges sociales personnelles, frais de véhicule ou autres dans certains cas) ;

- Rajouter aux dépenses une rémunération théorique que percevrait le professionnel en question s'il était salarié en appliquant les critères d'ancienneté liés à son exercice.

Il existe dans chaque profession une grille de salaires à laquelle il est possible de se référer (pour les médecins, par exemple, grille de rémunération des praticiens hospitaliers).

Le résultat retraité aboutit au final à déterminer la valeur de rentabilité annuelle moyenne sur les trois derniers exercices du cabinet : c'est la partie « *capitalisation* » du cabinet par opposition à la partie « *rémunération* »

■ 2 – 2 PRESENTATION DE LA METHODE DU RESULTAT CAPITALISE

- Elle consiste à appliquer au résultat retraité moyen dégagé par le cabinet au cours des trois dernières années un coefficient de capitalisation qui traduit, en définitive, le nombre d'années que l'on estime nécessaire pour récupérer l'investissement initial d'acquisition.
- Ce résultat est la somme disponible pour amortir (capital + intérêts) un emprunt sur une durée de 7 années au taux moyen actuel.
- Il y a lieu de retirer de la somme disponible, pour rembourser le capital de l'emprunt, le coût annuel de l'impôt sur le revenu, de la CSG et des charges personnelles.
- Ces calculs sont relativement simples à réaliser au moyen du logiciel Excel ou équivalent.

■ **3 – VALORISATION FINALE DE L'ENTREPRISE LIBERALE INDIVIDUELLE :**

Pour aboutir à la valorisation définitive, il ne restera alors qu'à faire la moyenne des deux évaluations.

■ **B – EVALUATION DES PARTS D'UNE ENTREPRISE LIBERALE DE GROUPE**

- Par groupe, il faut entendre toute construction juridique de droit ou de fait permettant la mise en commun des recettes et/ou des résultats.
- Les parts représentent une partie de la Société correspondant au pourcentage de droits que détient le cédant dans cette dernière.
- La société ou le groupement, dans la mesure où elle a une existence distincte de celle des associés, possède un actif et est redevable d'un passif. Les parts sont donc le reflet de cette situation rapportée aux droits que détient le cédant.

Ainsi, si le cédant détient 50 % des droits dans la Société, il sera propriétaire de 50 % de l'actif et redevable de 50 % du passif.

- En conséquence, évaluer les parts d'une société ou d'un groupement passe par l'évaluation de l'actif et du passif de cette société.

■ **1 – 1 EVALUATION DE LA SOCIETE :**

Pour calculer la valeur d'une Société, il faut valoriser son actif et son passif.

■ **1 – 1 EVALUATION DE L'ACTIF :**

L'actif d'une société comprend essentiellement :

- un Actif immobilisé,
- un Actif réalisable et disponible.

■ **1 – 1 – 1 Evaluation de l'Actif Immobilisé :**

L'actif immobilisé comprend principalement :

– Les éléments incorporels :

- Ils comprennent essentiellement le fonds libéral, lequel comprend la clientèle et le droit au bail et est évalué selon les méthodes examinées ci-dessus.

- Il peut être ajouté dans des cas très limités des éléments de propriété intellectuelle.

– Les éléments corporels :

- Dans les activités où le matériel ne constitue qu'une partie secondaire de l'actif immobilisé, ce dernier peut être inclus dans le fonds libéral.

- Pour les activités où la part de matériel est essentielle (Radiologie), il est bien entendu évalué en supplément.

■ 1 – 1 – 2 Evaluation de l'Actif Réalisable et Disponible :

Cet actif comprend :

- Les créances de la société sur les associés ou les tiers
- Les sommes en banque

■ Les créances :

Ce sont les sommes qui sont dues à la Société par :

- Les tiers (clients, état, divers) ce qui pose les questions de leur ancienneté et par là même de la probabilité de leur encaissement.
- Les associés: il s'agit essentiellement des sommes prélevées à titre d'acomptes sur bénéfices par les associés pendant l'année d'exercice, qui sont diminuées en fin d'exercice de la part de bénéfice qui leur revient dans les résultats de la société.

■ Les disponibilités :

Ce sont les sommes qui sont détenues par la Société sur ses comptes bancaires, et les placements à court terme qu'elle a pu faire (DAT).

■ **1 – 1 – 3 Evaluation de l'actif brut :**

C'est la somme des différents éléments que nous venons d'évoquer.

■ **1 – 2 EVALUATION DU PASSIF :**

Cela revient à estimer les dettes de la Société ou du groupement.

Il peut exister trois types de dettes :

- Les dettes dues à des établissements financiers proprement dits,**
- Les dettes dues aux associés,**
- Les dettes dues à des tiers autres que des établissements bancaires.**

- **Les dettes dues à des établissements financiers :**

Ce peut être des dettes à moyen ou long terme (capital restant dû au titre des crédits en cours), ou à court terme (découverts bancaires).

- **Les dettes dues aux associés :**

Ce sont les sommes dues par la Société aux associés après affectation des résultats en cours.

- **Les dettes dues aux fournisseurs divers :**

Il s'agit des sommes dues par la Société qui ne relèvent pas des deux catégories précédentes.

■ **1 – 2 EVALUATION DE L'ACTIF NET :**

- **Ce dernier est égal à la différence entre l'actif brut et le passif : il constitue la valeur réelle de la Société.**

- **Une nuance est à apporter dans la mesure où il existe des engagements hors bilan : cela représente les contrats de leasing en cours de remboursement et portant sur du matériel qui ne figure pas en immobilisations puisque la Société n'en est que le locataire.**

Il convient donc d'évaluer ces éléments à part (d'un côté la valeur du matériel et de l'autre le montant des loyers restant dus) afin soit de les rajouter à la valorisation de la Société, soit de les retrancher.

■ **1 – EVALUATION DES PARTS CEDEES :**

Une fois la valeur de la Société estimée, il reste à :

- **Calculer la valeur de chaque part de capital en divisant la valeur globale de la Société par le nombre de parts,**
- **Calculer le montant des parts cédées en multipliant la valeur de chaque part par le nombre de parts cédées.**

Cet exposé vous a permis de vous rendre compte que l'opération de cession ou de reprise d'une entreprise libérale était difficile, voire aléatoire.

Il convient donc de rechercher des solutions pour la rendre plus aisée.

I - COMMENT PREPARER AU MIEUX LA CESSION OU L'ACQUISITION

D'UNE ENTREPRISE LIBERALE ?

Comme pour les questions liées à l'évaluation, les solutions sont différentes en présence d'une entreprise individuelle ou sociétaire.

■ A – OPTIMISATION DE LA CESSION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE INDIVIDUELLE

Les actions visant à optimiser la cession d'une entreprise libérale recouvrent trois aspects :

- Un aspect économique,
- Un aspect juridique,
- Un aspect fiscal.

■ **1 – LES ACTIONS D'OPTIMISATION D'UN POINT DE VUE ECONOMIQUE :**

Sans énumérer les diverses solutions qui sont potentiellement accessibles, j'en résumerai l'essentiel, soit :

- Les actions de préparation comptable,**
- Les actions de préparation du repreneur,**
- Les actions de préparation des clients,**
- Les actions de préparation du personnel**

■ 1 – 1 LES ACTIONS DE PREPARATION COMPTABLE :

Il s'agit de donner une lisibilité parfaite au repreneur des éléments comptables du cabinet.

Pour cela, il y lieu de :

- Procéder à une estimation précise de son entreprise libérale,**
- Mettre en place un prévisionnel en partant des données de la cession,**
- Mettre à dispositions du repreneur tous les documents juridiques et comptables qu'il souhaite obtenir**

■ **1 – 2 LES ACTIONS DE PREPARATION DU REPRENEUR :**

Il s'agit de donner une lisibilité parfaite au repreneur des éléments contextuels du cabinet.

Pour cela, il y a lieu de :

- Rédiger un dossier de présentation de son entreprise dans son contexte professionnel, géographique, et prospectif,**
- Déterminer les points faibles et les points forts de son entreprise, afin de communiquer au mieux sur l'intérêt du rachat.**

■ **1 – 3 LES ACTIONS DE PREPARATION DES CLIENTS OU PATIENTS :**

Plus tôt les patients seront préparés à la cession, mieux l'opération se déroulera.

L'idéal est de pouvoir communiquer au plus tôt sur son repreneur, ce qui implique la mise en place de modalités pratiques et juridiques de la présentation au successeur, modalités sur lesquelles nous reviendrons.

■ 1 – 4 LES ACTIONS DE PREPARATION DU PERSONNEL :

Trop souvent, le personnel est rétif au changement : aussi convient-il de l'informer au plus tôt de l'intention du cédant de cesser son activité pour lui permettre de faire part de ses propres projets :

- Soit, il envisage de poursuivre son activité avec le repreneur, et le cédant doit s'assurer de la réalité de l'implication personnelle du, de la ou des salariés aux côtés du futur repreneur,**
- Soit, il n'envisage pas de poursuivre son activité et demande à être licencié ou mis à la retraite, ce qui implique de calculer le coût de ce dernier pour communiquer au repreneur l'économie qu'il réalise.**

■ **2 – LES ACTIONS D’OPTIMISATION D’UN POINT DE VUE JURIDIQUE :**

Il s’agit de :

- Donner une lisibilité parfaite au repreneur des éléments juridiques du dossier du cabinet

- Organiser la préparation de la succession et la présentation des clients ou patients.

■ **2 – 1 REALISATION D'UN AUDIT JURIDIQUE PREALABLE :**

Cela revient à :

- Faire un audit rapide des contrats concernant l'entreprise libérale :

- **Le contrat de bail sur les locaux professionnels ;**
- **Les contrats de travail ;**
- **Les contrats de leasing ;**
- **Les contrats de maintenance.**

- Informer le cessionnaire du résultat de ces audits et lui transmettre les pièces

■ 2 – 2 ORGANISATION DE LA PREPARATION DE LA SUCCESSION :

Cette tâche a un double objectif :

- Mettre en place une organisation juridique permettant au futur successeur ou associé de faire un essai préalable ;

Plusieurs solutions sont possibles au plan juridique :

- Rédaction d'un contrat de collaboration ;
- Mise en place des statuts d'une Société En Participation ;
- Mise en place d'un contrat de pré-association (Société de Fait)

- Assurer au travers de cette construction juridique une présentation de clientèle ou patientèle optimisée :

- Organisation de remplacements réciproques ;
- Organisation des emplois du temps respectifs ;
- Organisation des modalités de présentation à la clientèle.

■ 3 – LES ACTIONS D'OPTIMISATION D'UN POINT DE VUE FISCAL :

Cette action vise essentiellement à :

- Calculer le coût de la cession pour le cédant sur le plan des plus values ;
- Calculer le coût de l'acquisition pour le cessionnaire au plan des Droits d'Enregistrement et de la possibilité de déduction du prix versé.

Cette action a également pour but de rechercher la solution la plus économique sur ce plan :

- Les dernières dispositions exonératoires de la taxation des plus-values sont à examiner avec soin (exonération pour départ à la retraite) ;
- La question de la ventilation du prix entre les éléments corporels et incorporels est à examiner avec soin pour le cessionnaire au regard des possibilités de pouvoir amortir une partie du prix d'acquisition.

■ B – OPTIMISATION DE LA CESSION D'UNE ENTREPRISE LIBERALE SOCIETAIRE

Comme pour une entreprise individuelle, les actions visant à optimiser la cession d'une entreprise libérale recouvrent trois aspects :

- Un aspect économique,
- Un aspect juridique,
- Un aspect fiscal.

■ **1 – LES ACTIONS D’OPTIMISATION D’UN POINT DE VUE ECONOMIQUE :**

Ces actions seront différentes pour le cédant et le cessionnaire.

Sans énumérer les diverses solutions qui sont potentiellement accessibles, j’en résumerai l’essentiel, soit :

- Les actions de préparation comptable,**
- Les actions de préparation du repreneur,**
- Les actions de préparation des clients,**
- Les actions de préparation du personnel**

■ 1 – 1 LES ACTIONS D'OPTIMISATION DU COTE DU CEDANT :

- Comme pour l'entreprise individuelle, ces actions visent essentiellement à préparer au mieux le bon déroulement de la cession d'un point de vue économique.

- En premier lieu, seront à mener les actions identiques à celles que nous avons décrites à propos de l'entreprise individuelle.

Il s'agit :

- Des actions de préparation comptable,
- Des actions de préparation du repreneur,
- Des actions de préparation des clients,
- Des actions de préparation du personnel

- En outre, le cédant devra préparer ses propres associés à la cession en les informant au plus tôt sur ses intentions et la recherche du successeur.

- En deuxième lieu, le cédant devra procéder à une évaluation de ses parts ou des droits qu'il détient dans le groupement : cela suppose l'accord préalable de ses associés sur le principe et l'évaluation elle-même

■ **1 – 2 LES ACTIONS D’OPTIMISATION DU COTE DU CESSIONNAIRE :**

Ces actions relèvent essentiellement du domaine financier.

Le cessionnaire devra se rapprocher de son Expert Comptable ou de celui de la Société afin d’établir un prévisionnel démontrant l’opportunité de l’investissement, sa rentabilité afin d’établir un plan de financement adéquat.

■ **2 – LES ACTIONS D’OPTIMISATION D’UN POINT DE VUE JURIDIQUE :**

C’est sur ce terrain qu’une préparation efficace de la cession peut se révéler la plus opportune.

Il convient de distinguer la vente au successeur d’un associé qui se retire du groupe de celle à un nouvel associé qui vient s’ajouter à l’équipe déjà formée.

■ 2 – 1 CESSION A UN SUCCESSEUR :

Cela implique :

- Veiller à respecter le pacte social conclu avec ses associés, soit :
 - Les informer d’abord oralement ensuite officiellement de ses intentions,
 - Analyser les clauses prévues aux statuts concernant les cessions de parts ou le retrait ;
 - Provoquer une réunion avec les associés pour aboutir rapidement à un accord sur les modalités de la succession, et, à défaut d’accord, prendre les dispositions nécessaires au regard des clauses statutaires.

- Conclure avec le successeur potentiel un promesse de cession prévoyant notamment les modalités de la présentation, les conditions particulières liées aux exigences éventuelles des associés ou aux spécificités du cabinet, les conditions suspensives etc...

■ 2 – 2 INTEGRATION D'UN ASSOCIE SUPPLEMENTAIRE :

- Les mesures juridiques seront prises au niveau du groupe puisque dans ce cas la décision d'intégrer un nouvel associé est collégiale.

- Il conviendra notamment d'organiser la période de pré association, laquelle pourra prendre des modalités distinctes selon la nature de la structure juridique du groupe :

- Convention d'apport en industrie dans une Société Civile Professionnelle ou une Société En Participation,
- Contrat de collaboration ou convention de pré association en cas de Société Civile de Moyens et de Société De Fait
- Cession à réméré d'une ou plusieurs parts sociales en cas de SELARL avec nomination conjointe en qualité de gérant ou conclusion d'un contrat de collaboration ;

- Parallèlement, il sera nécessaire de signer une convention entre les parties laissant à chacun la possibilité de décider, au terme de la période de pré association, de s'associer ou de ne pas le faire.

- Bien entendu, il devra être prévu dans cette convention un engagement à la charge du candidat à l'association de ne pas se réinstaller pendant une durée minimale dans un rayon à définir, sauf en cas de mise en place d'un contrat de collaboration qui exclut cette possibilité, semble-t-il.

■ **3 – LES ACTIONS D’OPTIMISATION D’UN POINT DE VUE FISCAL :**

Analyser les conséquences de la cession permettra d’envisager des solutions pour l’optimiser d’un point de vue fiscal.

■ **3 – 1 ANALYSE DES CONSEQUENCES DE LA CESSIION D’UN POINT DE VUE FISCAL :**

- Les conséquences seront différentes selon que l’activité est exercée au sein d’une Société de personnes jouissant de la personnalité morale, d’un groupement sans personne morale, et enfin d’une Société d’Exercice Libéral.

- Par ailleurs, ces questions doivent être posées au regard de deux catégories de prélèvements obligatoires, l’une qui intéresse le cédant, l’autre qui s’applique au cessionnaire.

- Enfin, la situation sera également différente selon les cas de figure rencontrés lors de la cession :

- Cession par un associé retrayant,
- Cession par la Société d’une partie de son actif
- Intégration d’un nouvel associé

■ 3 – 1 – 1 Analyse des conséquences chez le cédant :

Les impôts concernés sont essentiellement les plus values et les prélèvements sociaux :

➤ **Cas de l'associé retrayant :**

En cas de cessation de l'activité, il peut bénéficier de l'exonération de la taxation des plus-values sous certaines conditions (article 151 septies A du CGI).

Dans le cas contraire, la taxation est de 18 % au titre de l'impôt sur les plus values et de 11 % au titre des prélèvements sociaux.

➤ **Cession par la Société d'une partie de ses actifs :**

L'exonération peut également être obtenue sous réserve des conditions prévues à l'article 238 Quindecies du CGI.

Ce ne sera pas le cas si la Société vend à une nouvelle Société créée entre les mêmes associés (le nouveau pouvant prendre toutefois la place de l'associé retrayant).

En cas de cession par une Société soumise à l'Impôt sur les Sociétés, la plus value sera taxée au taux de 33,33 % sauf exceptions. (Taux à 15 % sur une partie du résultat).

➤ **Intégration d'un nouvel associé :**

Cette intégration peut se faire par voie d'augmentation de capital assortie d'une prime d'émission qui sera ensuite distribuée éventuellement entre les associés présents.

Dans la mesure où il n'y a pas cession, aucun impôt n'est perçu lors de l'opération.

■ **3 – 1 – 2 Analyse des conséquences chez le cessionnaire :**

Deux situations sont à distinguer :

➤ **L'achat de parts ou d'éléments d'actif :**

Ce rachat sera soumis aux droits d'enregistrement au taux de 5 % sous déduction d'un abattement sur la base d'imposition de 23.000 €.

En cas d'achat de parts, cet abattement est proportionnel à la quote-part de capital acquise.

Ces droits sont déductibles de même que les intérêts de l'emprunt souscrit pour cette acquisition sauf dans le cas d'acquisition de parts de SEL où la déduction est limitée.

➤ **Intégration par voie d'augmentation de capital :**

Cette opération est soumise au seul droit fixe de 375 € ou 500 € selon le cas.

■ 3 – 2 OPTIMISATION DE L'OPERATION D'UN POINT DE VUE FISCAL :

Il existe certaines possibilités d'optimiser l'intégration d'un nouvel associé notamment au sein d'une Société Civile Professionnelle.

Distinguer la propriété du fonds libéral de son exploitation par le biais de la location-gérance permet des constructions particulièrement judicieuses d'un point de vue fiscal.

CONCLUSION

L'opération de cession ou d'acquisition doit être préparée avec le plus grand soin.

Elle suppose la réunion des compétences des professionnels ayant la pratique de ces professions, en premier lieu les Experts Comptables, les Notaires et les Avocats.

Chacun, dans son domaine de compétence est nécessaire à la réussite de ce type d'opération.