cmv médiforce
GROUPE BNP PARIBAS



Installation et financement des **médecins libéraux**

Édition 2023

Pour s'installer comme médecin libéral généraliste ou spécialiste, il faut avoir en mains le maximum de clés nécessaires à la réussite de ce projet. Outre les démarches et formalités à accomplir, un projet d'installation libérale exige en effet de bien maîtriser l'environnement des soins de ville et les contraintes administratives de tous ordres, et oblige à faire des choix, par exemple quant au lieu ou aux modes d'exercice possibles.

Pour vous aider à réussir votre projet d'installation, CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Lease Group et spécialiste du financement des professions libérales de santé depuis plus de 45 ans, met à votre disposition ce guide pratique dans lequel vous trouverez toutes les informations utiles pour aborder cette étape cruciale de votre vie professionnelle.

Cette nouvelle édition 2023 est à jour des dernières évolutions réglementaires sur votre profession, et notamment des aides à l'installation dans les zones déficitaires en offres de soins.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question sur votre installation et votre financement. Nos conseillers commerciaux, présents dans toute la France et tout au long de votre parcours professionnel, se feront un plaisir de vous répondre.

Bonne lecture.



Ludivine Almeida

Directrice CMV Médiforce

SOMMAIRE

I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL 4

1. Les conditions d'exercice libéral 4
2. Bien choisir le lieu d'exercice 4
3. Trouver un local 9
4. L'aménagement du local 11
5. Choisir un statut pour exercer 12
6. Le régime fiscal et social des médecins 17
7. Les formalités préalables à l'installation 18

II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION 19

1. Recenser toutes les dépenses 19
2. Le budget prévisionnel et le plan de financement 19

III. COMMENT FINANCER L'INSTALLATION 21

1. Les différents types de financement 21
2. Financer la clientèle ou des parts de société 22
3. Financer les locaux professionnels et les travaux 22
4. Financer les matériels 23
5. Financer le véhicule professionnel 25
6. Financer le matériel informatique 27
7. Quelle assurance pour votre financement ? 28
8. Gérer les besoins de trésorerie 28

IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE 29

I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL

1. Les conditions d'exercice libéral

Un médecin peut exercer son activité libérale en secteur 1 ou 2 (secteurs conventionnés) ou en secteur 3 (en dehors du système conventionnel). Le choix du secteur 1 ou 2 est fait au moment de la première installation et le choix du secteur 1 est irrévocable.

Les professionnels conventionnés du secteur 1
En secteur 1, les médecins pratiquent de tarifs fixes sans dépassement d'honoraires. En contrepartie, ils bénéficient d'une prise en charge partielle de leurs cotisations sociales (maladie, retraite…) et relèvent du régime d'assurance maladie des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés (PAMC).

Les professionnels conventionnés du secteur 2
La liberté tarifaire en secteur 2 doit s'exercer avec discernement, dans le respect de la déontologie médicale.

Les patients sont remboursés des honoraires sur la base du tarif fixé par la convention médicale. Lorsqu'ils sont affiliés à une complémentaire santé, celle-ci prend en charge le dépassement d'honoraires dans la limite fixée le contrat.

Les options Optam et Optam-Co
Deux " options de pratique tarifaire maîtrisée " sont proposées aux médecins conventionnés en secteur 2 ainsi qu'aux médecins qui s'installent en secteur 1 lorsqu'ils disposent du titre leur permettant d'exercer en secteur 2 : Optam et Optam-Co (pour les médecins qui exercent une spécialité chirurgicale ou une spécialité gynécologie obstétrique).

En adhérant à l'Optam, le médecin doit respecter un taux de dépassement et un taux d'activité à tarif opposable. Il a accès à des majorations d'actes ainsi qu'à une prime calculée au prorata de l'activité réalisée à tarif opposable.

En adhérant à l'Optam-CO, il a accès à des majorations spécifiques, ainsi qu'à des tarifs majorés pour les actes techniques, moyennant un engagement à moduler les dépassements. En contrepartie, les patients bénéficient d'un meilleur niveau de remboursement des actes cliniques et techniques.

Les professionnels hors convention
Le secteur non conventionné permet de fixer librement les tarifs. Toutefois, cette liberté doit s'exercer avec discernement et dans le respect de la déontologie médicale. Les patients sont remboursés sur la base d'un tarif dit d'autorité par l'Assurance maladie.

2. Bien choisir le lieu d'exercice

Le choix du lieu d'exercice est la première étape du projet d'installation d'un médecin libéral. Pour optimiser ce choix, une étude de marché préalable s'impose. Mais pas seulement : 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 la 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.
Ordre national des médecins : https://www.conseil-national.medecin.fr ;
- votre Caisse Primaire d'Assurance-Maladie (certaines CPAM vous informent sur votre environnement professionnel et vous aident dans votre projet d'installation).

La Caisse nationale d'assurance maladie publie aussi des données statistiques sur les médecins et sur les professionnels de santé libéraux par département et par région (démographie, activité, honoraires, patientèle). À voir sur https://assurance-maladie.ameli.fr/etudes-et-donnees/par-theme/professionnels-de-sante-liberaux

- l'outil Rezone médecins. Cet outil vise à aider les médecins dans le choix de leur lieu d'installation, en leur permettant de visualiser les caractéristiques d'un territoire et les aides à l'installation ou au maintien dans les zones sous-denses qui y sont disponibles. Grâce aux données qu'il contient, les médecins peuvent apprécier le potentiel de développement d'une activité et d'une patientèle. L'outil est disponible sur http://rezone.ameli.fr/rezone/ Les données sont accessibles sans avoir à créer de compte ;

- 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 : https://www.paps.sante.fr/

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

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 et pour d'autres professionnels de santé.

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. De nombreuses URPS proposent également un accompagnement à l'installation, par spécialité.

URPS des médecins libéraux d'Île-de-France par exemple : https://www.urps-med-idf.org/

Les aides financières

Comme pour les autres professionnels de santé libéraux, les principales aides financières à l'installation des médecins libéraux ont un critère géographique, afin d'encourager l'exercice dans les territoires déficitaires en offres de soins.

Les aides de l'Assurance maladie. En cas d'exercice libéral dans une zone sous-dotée, l'adhésion à l'un des contrats incitatifs de l'Assurance maladie permet de percevoir une aide forfaitaire annuelle.

Le contrat d'aide à l'installation des médecins (CAIM). Ce contrat concerne les praticiens installés depuis moins d'un an ou qui s'installent dans une zone sous-dense, qui exercent en secteur 1 ou en secteur 2 mais avec adhésion aux dispositifs de pratique tarifaire maîtrisée (Optam ou Optam-co), et qui sont en groupe ou qui appartiennent à une communauté professionnelle territoriale de santé (CPTS) ou à une équipe de soins primaires (ESP).

Sous réserve d'exercer dans la zone pendant 5 ans, d'y être présent au moins 2,5 jours par semaine et de participer à la permanence des soins, le contrat donne droit à une aide forfaitaire de 50 000 € pour une activité de 4 jours par semaine (le montant de l'aide décroît si la durée de l'activité est réduite). Elle est versée en deux fois : 50 % à la signature du contrat, 50% un an plus tard.

En cas de majoration par l'ARS (pour les zones particulièrement déficitaires en médecins), l'aide forfaitaire peut s'élever jusqu'à 60 000 € pour une activité de 4 jours (ce montant décroit si la durée de l'activité est réduite).

Si une partie de l'activité libérale est exercée au sein d'un hôpital de proximité, une majoration de 2 500 € de l'aide est perçue par le médecin.

Le contrat de stabilisation et de coordination des médecin (COSCOM). Ce contrat encourage les médecins qui s'impliquent dans des démarches de prise en charge coordonnée de leurs patients sur le territoire ou dans la formation de futurs diplômés au sein du cabinet libéral, qui sont en secteur 1 ou 2, et qui exercent en groupe ou appartiennent à une communauté professionnelle territoriale de santé (CPTS) ou à une équipe de soins primaires (ESP).

À condition d'exercer au moins 3 ans dans la zone, ce contrat donne droit à une aide forfaitaire annuelle de 5 000 €, à laquelle peuvent s'ajouter une majoration de 1 250 € par an si une partie de l'activité libérale est effectuée au sein d'un hôpital de proximité, et une rémunération complémentaire de 300 € par mois pour l'accueil d'un stagiaire à temps plein (cette rémunération est proratisée si le stagiaire est accueilli à temps partiel).

En cas de majoration par l'ARS, la rémunération forfaitaire peut aller jusqu'à 6 000 € par an, la majoration annuelle jusqu'à 1 500 € si une partie de l'activité libérale est effectuée dans un hôpital de proximité, et la rémunération complémentaire jusqu'à 360 € par mois pour l'accueil d'un stagiaire à temps plein (au prorata si le stagiaire est accueilli à temps partiel).

Le contrat de transition des médecins (COTRAM). Ce contrat a pour objet de soutenir les médecins qui exercent dans les zones sous-denses et préparent leur cessation d'activité en accueillant et accompagnant un médecin nouvellement installé dans leur cabinet.

À condition d'être âgé de 60 ans ou plus et d'accueillir au cabinet, pendant une durée de 3 ans, un médecin de moins de 50 ans qui s'installe dans la zone ou est installé dans la zone depuis moins d'un an, le contrat donne droit à une aide égale à 10% des honoraires de l'activité réalisée dans la zone, dans la limite de 20 000 € par an.

En cas de majoration par l'ARS, cette aide peut s'élever à 12%, dans la limite de 24 000 € par an. Pour les médecins de secteur 2, l'aide est proratisée sur la base du taux d'activité réalisée aux tarifs opposables.

Le contrat de solidarité territoriale médecin (CSTM). Ce contrat favorise l'exercice ponctuel de médecins dans les zones sous-denses. Tout type d'intervention ponctuelle est prise en compte : vacation, contrat éventuel avec un confrère ou une collectivité territoriale, etc.

Sous réserve de s'engager, pour 3 ans, à exercer en libéral au minimum 10 jours par an dans la zone, le contrat ouvre droit à une aide égale à 25% des honoraires de l'activité conventionnée, dans la limite de 50 000 € par an. Les frais de déplacement peuvent également être pris en charge.

En cas de majoration par l'ARS, l'aide peut s'élever à 27% des honoraires, dans la limite de 60 000 € par an. Pour les médecins de secteur 2, l'aide est proratisée sur la base du taux d'activité aux tarifs opposables.

Pour en savoir plus : www.paps.sante.fr ou https://www.ameli.fr/medecin/exercice-liberal/vie-cabinet/aides-financieres/pratique-zones-sous-dotees

À noter **Pour adhérer à l'un de ces contrats ou pour un renseignement sur ces contrats, contactez directement votre caisse d'assurance maladie (via la messagerie d'amelipro, service « Échanges »).**

Aides à l'installation en zones déficitaires en offres de soins

Zones concernées	Principales conditions à remplir	Avantages pour le médecin libéral
Zones très sous-dotées uniquement	• CAIM : s'installer ou être installé depuis moins d'un an, exercer au moins 2,5 jours par semaine, en groupe.	CAIM : jusqu'à 50 000 € d'aide forfaitaire sur 5 ans si le médecin exerce au moins 4 jours par semaine.
	• COSCOM : s'engager dans la prise en charge coordonnée des patients ou dans la formation de stagiaires au sein du cabinet.	COSCOM : aide forfaitaire annuelle de 3 000 €, plus majorations, pendant 3 ans.
	• COTRAM : être âgé de plus de 60 ans et accueillir au cabinet un médecin âgé de - de 50 ans qui s'installe ou qui est installé depuis moins d'un an, et qui exerce en libéral.	COTRAM : aide à l'activité de 10% des honoraires conventionnés pendant 3 ans, dans la limite de 20 000 € par an.
	• CSTM : effectuer une partie de l'activité libérale dans la zone, à raison d'au moins 10 jours par an.	CSTM : aide à l'activité correspondant à 25% des honoraires réalisés pendant 3 ans, dans la limite de 50 000 € par an, plus prise en charge des frais de déplacement.

Les aides régionales. Certaines collectivités locales, notamment les régions, peuvent accorder des aides supplémentaires à l'installation. Localement, les collectivités locales (conseils départementaux, communes, intercommunalités) peuvent aussi apporter certains concours. Il peut s'agir selon le cas de la prise en charge de tout ou partie des frais d'investissement, de la mise à disposition de locaux, du versement d'une prime d'installation..., souvent en contrepartie d'une durée d'exercice sur le territoire pendant une durée minimale.

Les aides pour les étudiants. Le Contrat d'engagement de service public (CESP) permet aux étudiants en médecine de percevoir une aide mensuelle de 1 200 €, à partir de la quatrième année d'études, en échange d'un engagement à exercer à la fin de la formation dans une zone caractérisée par une offre de soins insuffisante ou des difficultés dans l'accès aux soins.
Par ailleurs, plusieurs bourses d'études médicales ont été créées directement par les collectivités locales (conseils départementaux, communes, intercommunalités) en échange de l'installation du futur médecin sur le territoire, à l'issue de sa formation.

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-TE) et les zones de revitalisation rurale (ZRR). Certaines zones sous dotées sont classées en zone de revitalisation rurale ou en zone franche urbaine, et permettent donc de bénéficier à la fois des aides financières des contrats incitatifs de l'Assurance maladie et des exonérations totales ou partielles d'impôt sur le revenu prévues en ZFU ou en ZRR.

L'installation dans une zone franche urbaine peut ainsi donner droit à une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant 5 ans (avec un plafond), puis à une exonération partielle et dégressive pendant les 3 années suivantes, égale à 60% des bénéfices réalisés la première de ces 3 années, 40% la seconde année et 20% la troisième. Les médecins remplaçants et les collaborateurs libéraux peuvent bénéficier du même pourcentage d'exonération d'impôt sur les bénéfices que les praticiens titulaires.

À noter **En ZFU, la commune dans laquelle est situé le cabinet doit avoir signé avec l'État un contrat de ville (il faut se renseigner auprès du service des impôts).**

L'installation en ZRR, elle, ouvre droit à une exonération d'impôt totale pendant 5 ans, puis partielle et dégressive pendant les 3 années suivantes à raison de 75%, 50 % et 25%. En ZRR, en outre, un médecin peut bénéficier d'une exonération de cotisation foncière des entreprises (CFE) pendant 5 ans, à condition qu'il ait droit à l'exonération d'impôt sur les bénéfices et que la commune ait pris une délibération autorisant cet avantage.

Enfin, toujours en ZRR, le médecin peut être exonéré, à certaines conditions, de charges sociales patronales en cas d'embauche d'un salarié (y compris à temps partiel). Cet avantage est accordé à 100% pour une rémunération horaire inférieure ou égale à 150% du SMIC et il est dégressif jusqu'à 240% du Smic. Cependant, cet avantage ne concerne que les embauches permettant d'augmenter l'effectif salarié.

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. Avec la « Garantie Création » de Bpifrance, votre prêt bancaire pour l'achat de la patientèle, pour le financement des investissements en matériels ou de la trésorerie de départ peut ainsi être garanti à hauteur de 60% ou 50%, selon les cas.

- L'Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise - ACRE - permet, lors de la création d'une activité libérale, de bénéficier d'une exonération de charges sociales personnelles de 50% (assurance maladie, maternité, retraite de base, invalidité-décès et allocations familiales). Cette exonération dure 12 mois au maximum.

Dans tous les cas, la CSG-CRDS, la contribution à la formation professionnelle (CFP) et la contribution aux unions régionales des professionnels de santé (CURPS) restent dues.



À noter **Si vous créez ou reprenez un cabinet et si vous relevez, sur le plan fiscal, du régime micro BNC, vous devez déposer une demande d'ACRE auprès de l'Urssaf. Si vous relevez de la déclaration contrôlée, le bénéfice de l'ACRE est automatique à compter de votre affiliation au régime des praticiens conventionnés.**

3. Trouver un local

La réglementation des locaux professionnels est complexe et pas toujours bien connue des professionnels de santé libéraux : mieux vaut l'étudier avant de s'installer. De plus, des autorisations sont parfois nécessaires avant de commencer à exercer.

Faut-il acheter ou louer ?

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. Lors de l'installation, l'achat des murs n'est donc souvent par une priorité.
Pourtant, l'achat des locaux permet de capitaliser un actif professionnel et de se constituer un patrimoine, et 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, un médecin et un 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.

- 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.
Échéance 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 médecin 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, tout professionnel de santé qui transforme, même en partie seulement, un local d'habitation en local professionnel, doit solliciter une autorisation du maire dès lors que le local est situé 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 médecin 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 telle que celle de médecin 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 des médecins 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. Le silence gardé par le conseil départemental vaut autorisation tacite à l'expiration d'un délai de deux mois à compter de la réception de la demande.

Il est prévu aussi qu'un médecin qui a remplacé un de ses confrères, pendant au moins trois mois (consécutifs ou non) ne doit pas, pendant une période de deux ans, s'installer dans un cabinet où il puisse entrer en concurrence directe avec le médecin remplacé et avec les médecins qui, le cas échéant, exercent avec ce dernier, sauf accord entre les intéressés (cet accord doit être notifié au conseil départemental).

4. L'aménagement du local

Dans les cabinets de médecins libéraux, il faut aménager surtout la salle de soins et la salle d'attente. Lorsqu'il s'agit de simples travaux de décoration (peintures, papier, moquette...), il faut compter au moins 150 €/m^2.

Mais souvent, notamment lors de l'installation dans des locaux qui ne sont pas entièrement aux normes, des travaux plus lourds doivent être réalisés, comme ceux de mise aux normes électriques ou incendie, les travaux d'isolation phonique de la salle de soins ou encore les travaux de mise en accessibilité aux personnes handicapées (voir encadré ci-dessous).

Les prix varient alors beaucoup selon l'importance de l'opération et la localisation du cabinet. En outre, si les travaux concernent un local de grande surface avec des aménagements lourds, l'intervention d'un architecte peut s'imposer.

Sur le plan fiscal, les travaux de peinture et de papier sur les murs, les changements de sols et les réfections partielles de plomberie et d'électricité peuvent être déduits directement en charges, mais les gros travaux d'agencement et les dépenses de mise aux normes doivent être immobilisées et amorties. Si vous sollicitez un prêt pour les travaux, vous pouvez aussi déduire de votre revenu imposable les intérêts d'emprunt.

À noter **Dans une société civile de moyens (SCM), les travaux dans la salle de soins du médecin sont à la charge de ce dernier, et les travaux dans les locaux communs (accueil, salle d'attente) sont à la charge de la société.**

Les travaux d'accessibilité aux personnes handicapées

Tous les cabinets de médecins libéraux 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 prévues par la loi du 11 février 2005. Si ce n'est pas le cas, il faut déposer une demande d'autorisation de travaux ou de permis de construire de mise en conformité, sous peine de sanctions administratives et pénales ;
- 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 ;
- le refus des copropriétaires d'autoriser les travaux de mise en accessibilité d'un local professionnel dans un immeuble existant au 28 septembre 2014 (cette dérogation est accordée de plein droit si le cabinet est déjà existant, mais ce n'est pas le cas si le cabinet est créé).

Dans tous les cas, si vous êtes locataire, il faut se référer au bail pour savoir à qui incombent les travaux de mise en accessibilité. Si le bail ne prévoit rien, les travaux sont en principe à la charge du propriétaire ; si le bail prévoit que les travaux prescrits par l'administration incombent au locataire, c'est à ce dernier d'effectuer les démarches et les travaux.

À noter **Tous les professionnels de santé libéraux doivent établir et tenir à jour un registre public d'accessibilité informant les patients sur le degré d'accessibilité du cabinet, c'est-à-dire les travaux effectués ou non pour permettre l'accès aux locaux des personnes handicapées. Pour en savoir plus sur l'accessibilité des locaux professionnels : https://solidarites-sante.gouv.fr (rubrique > professionnels > gérer un établissement de santé médico-social > qualité dans les établissements de santé sociaux et médico sociaux > article locaux des professionnels de santé réussir l'accessibilité)**



5. Choisir un statut pour exercer

Un médecin libéral peut s'installer directement comme titulaire du cabinet qu'il crée ou qu'il rachète, ou débuter son activité professionnelle comme remplaçant ou collaborateur libéral.

S'installer comme remplaçant

Dans les cabinets médicaux, les professionnels installés 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 médecin 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 et être conventionné auprès de la CPAM. En tant que professionnel libéral, il est soumis aux mêmes obligations déontologiques, fiscales et sociales que le médecin installé. Il doit avoir souscrit, à titre personnel, un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle.

À noter **Le code de déontologie de la profession impose de rédiger un contrat de remplacement.**

S'installer comme collaborateur libéral

Le contrat de collaboration libérale consiste pour un médecin 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 de responsabilité civile professionnelle, comme le praticien installé.

À noter **Le contrat de collaboration doit préciser sa durée (déterminée ou indéterminée), 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.**
À l'issue du contrat, le collaborateur conserve sa liberté d'installation.

Le collaborateur salarié

Au lieu d'être libérale, la collaboration avec le titulaire d'un cabinet de médecine peut également être exercée sous forme salariée. Dans ce cas, le salarié s'engage à travailler pour le compte et sous la direction du médecin titulaire du cabinet, moyennant rémunération. Tout en conservant sa liberté de choix des traitements, il est lié par un lien de subordination avec son employeur.

Le médecin collaborateur salarié bénéficie du statut de cadre. Il est soumis aux règles du code du travail, aux règles déontologiques et aux règles de Sécurité sociale. Sa rémunération est soumise aux charges sociales. Il bénéficie de congés payés et d'une indemnité de congés payés.

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 confrère 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.

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 statut 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 (associations de moyens), ou partager aussi les honoraires ou les bénéfices de l'activité (associations d'exercice).

Les associations de moyens
Chez les médecins libéraux, 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.
En revanche, 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
Pour les médecins libéraux, les sociétés d'exercice les plus courantes sont la société civile professionnelle (SCP) et surtout la société d'exercice libéral (SEL).

La SCP : elle ne peut concerner que des associés membres de la 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.

La SEL : très répandue chez les médecins exerçant en cabinet de groupe et ayant un plateau technique lourd, la société d'exercice libéral (SEL) constitue une alternative plus moderne à la société civile professionnelle.
La SEL permet d'abord de bénéficier du régime avantageux de l'impôt sur les sociétés (IS) et d'augmenter ainsi la capacité d'emprunt et de remboursement des associés, et d'associer des professionnels non exploitants (investisseurs ou jeunes diplômés) au capital social. Le régime de l'impôt sur les sociétés permet aussi de différencier les dividendes (que l'on n'est pas obligé de distribuer chaque année) de la rémunération de gérant.
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.

La forme de SEL la plus répandue est la SELARL (SEL à responsabilité limitée), qui peut aussi être unipersonnelle. Dans une SELARL de médecins, plus de la moitié du capital social et des droits de vote doit être détenue par des médecins en exercice au sein de la société, directement ou par l'intermédiaire d'une SPFPL de médecins. Le capital est ouvert dans une limite inférieure à 50% aux médecins exerçant ailleurs, aux anciens associés médecins exploitants de la SEL pour une durée de 10 ans et à leurs héritiers pour une durée de 5 ans. Il est ouvert également, dans une limite de 25%, à toute personne physique ou morale, à l'exclusion de toute autre profession libérale de santé réglementée, des fournisseurs et des prestataires de services dans le secteur de la médecine, des organismes d'assurance, de prévoyance et de protection sociale.

À noter **Une SEL peut regrouper des médecins généralistes et/ou des spécialistes. Un médecin peut détenir des participations extérieures dans deux SEL.**

Les autres formes d'association
La convention d'exercice conjoint : 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.

La 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.

La 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.

La 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 société civile de moyens (SCM).

Exercer en maison de santé

Pour créer une maison de santé pluriprofessionnelle (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 pluriprofessionnelle 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 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 **Pour l'acquisition et la gestion des locaux de la MSP, c'est le plus souvent la société civile immobilière (SCI) qui est choisie.**

Pour en savoir plus :
Avenir des Equipes Coordonnées (AVEC) : www.avecsante.fr/

Rejoindre une communauté professionnelle territoriale de santé (CPTS)

Exercer dans le cadre d'une CPTS, c'est faire partie d'une communauté d'acteurs de santé qui travaillent ensemble à répondre aux besoins de santé identifiés sur un territoire.

Les CPTS ont un projet de santé défini et détaillé indiquant leur territoire d'action, les modalités de coordination avec les autres professionnels de santé et les actions projetées. Elles peuvent obtenir un financement et un accompagnement en contractualisant avec l'Agence régionale de santé (ARS). Pour un chirurgien-dentiste libéral, l'avantage est de pouvoir mieux structurer les relations avec les autres professionnels de santé locaux, de répondre plus efficacement à des besoins de santé identifiés en mettant en place des plans d'actions coordonnés.



Pour en savoir plus : www.ars.sante.fr *(taper « communautés professionnelles territoriales de santé » dans la barre de recherche)*

6. Le régime fiscal et social des médecins libéraux

La fiscalité des médecins libéraux est celle des bénéfices non commerciaux (BNC). Au plan social, ces professionnels de santé relèvent, dans la très grande majorité des cas, du régime des praticiens et auxiliaires conventionnés.

Le régime fiscal

- Les bénéfices professionnels des médecins libéraux sont en principe imposables directement à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices non commerciaux.
Deux modes de détermination et d'imposition de ces bénéfices sont possibles : le régime forfaitaire simplifié du micro BNC jusqu'à 77 700 € HT de recettes annuelles (seuil en vigueur en 2023), 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 bénéfices 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.

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

Le régime social

Le régime d'affiliation

Pour l'assurance maladie-maternité, les professionnels de santé libéraux tels que les médecins relèvent de la catégorie des Travailleurs non salariés (TNS) et sont affiliés (sauf pour les praticiens non conventionnés) au régime des Praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés (PAMC) de la Sécurité sociale. En pratique, la couverture maladie du médecin est assurée par la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) du lieu d'exercice.
Les remplaçants qui ne sont plus au régime étudiant, ainsi que les collaborateurs libéraux, bénéficient également de ce régime.
Les prestations maladie consistent dans le remboursement des frais médicaux, des honoraires des praticiens, des frais d'hospitalisation et de produits pharmaceutiques, des frais d'optique, des soins et de prothèses dentaires, sur les mêmes bases que les salariés.
Pour la maternité, les praticiennes libérales et les conjointes collaboratrices bénéficient d'une allocation forfaitaire de repos maternel et d'indemnités journalières forfaitaires compensant la perte de revenus consécutive à la cession de l'activité professionnelle pendant le congé maternité.

La couverture incapacité, invalidité et décès est assurée à la fois par la caisse primaire d'assurance maladie (CPAM) qui indemnise les arrêts de travail du 4e au 90e jour, et par la Caisse Autonome de Retraite des Médecins de France (la CARMF) qui verse une indemnité journalière à partir du 91e d'arrêt d'incapacité totale ou temporaire de travail due à un accident ou une maladie. Une rente d'invalidité peut également être versée jusqu'à l'âge légal minimum de retraite.

Pour la retraite, les médecins libéraux doivent s'affilier et cotiser à la CARMF. Cette caisse de retraite comprend plusieurs régimes distincts : le régime de base, géré par la Caisse

nationale d'assurance vieillesse des professions libérales (CNAVPL), le régime complémentaire, géré, lui, directement par la CARMF, et le régime des Allocations supplémentaires de vieillesse (ASV), qui concerne les praticiens conventionnés.

Pour en savoir plus :
- Régime des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés : www.ameli.fr
- Régime de retraite et de prévoyance : http://www.carmf.fr/

Les cotisations sociales
Quatre types de cotisations principales sont dues par les médecins libéraux :
- une cotisation maladie et maternité auprès de l'Urssaf pour les praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés ;
- une cotisation d'indemnités journalières auprès de l'Urssaf ;
- une cotisation d'allocations familiales et de CSG/CRDS (à l'Urssaf) ;
- des cotisations de retraite et d'invalidité-décès (auprès de la CARMF).

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

Les cotisations et contributions sociales dues par les médecin libéraux sont calculées sur les revenus professionnels générés par leur activité libérale au cours de l'année civile précédente.

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

Pour en savoir plus. Cotisations sociales des professions libérales de santé : https://www.urssaf.fr/portail/home/independant.html

7. Les formalités préalables à l'installation

Plusieurs formalités doivent être accomplies avant de s'installer définitivement en cabinet libéral et de commercer à exercer. Les principales sont les suivantes.

S'inscrire auprès de l'Ordre des médecins : cette inscription doit être effectuée auprès du Conseil départemental du lieu de l'installation. Une fois les documents et les renseignements fournis, le Conseil de l'Ordre enregistre le médecin au tableau et lui délivre une attestation d'inscription avec un numéro RPPS (Répertoire partagé des professionnels de santé). C'est cette attestation qui donne le droit d'exercer.

Enregistrer le diplôme à l'Agence régionale de santé (ARS) : cet enregistrement permet d'obtenir le numéro ADELI. Ce numéro sert de numéro de référence unique nécessaire pour l'acquisition de la carte de professionnel de santé (CPS).

L'enregistrement de l'activité libérale auprès de l'Assurance maladie par l'Ordre : depuis la mise en place du RPPS, c'est en principe le Conseil de l'ordre qui prend contact avec la CPAM pour cette inscription.

S'inscrire sur le guichet unique : depuis le début de 2023, un guichet unique dématérialisé remplace le centre de formalités de l'Urssaf. Il permet d'effectuer une seule déclaration pour l'ensemble des organismes concernés (Insee, organismes sociaux, Urssaf, centre des finances publiques…). Suite à l'immatriculation auprès de ce guichet, l'Insee attribue au professionnel de santé un numéro d'identification Siret.

Plus de renseignements sur le guichet unique : https://formalites.entreprises.gouv.fr/

II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION

Le budget nécessaire à l'installation d'un médecin libéral 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 médecin 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 médecin reprend un cabinet ou une patientèle, 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. Le budget prévisionnel et le 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). Les dépenses qu'un jeune médecin 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 : 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 médecin 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.**

Valeur moyenne de clientèle de médecin et coûts des matériels

	Valeur patientèle	Coût matériels
Médecin généraliste ou spécialiste	Droit de présentation à la clientèle : entre 25% et 50% de la moyenne des recettes des deux ou trois dernières années (hors matériel).	• Entre 25 000 € et 150 000 €, en moyenne, selon la spécialité, le plateau technique et le lieu d'installation.

III. COMMENT FINANCER 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 et rapide. Un crédit peut être souscrit pour le financement :
- du droit de présentation à la clientèle, de parts de société ;
- des biens professionnels, neufs ou d'occasion : table de soins, matériels de rééducation, 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 24

Le crédit-bail

Le crédit-bail n'est pas une opération de crédit. En pratique, le médecin 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 mensuels ou trimestriels.

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

Le crédit-bail peut être choisi pour le financement des matériels du cabinet ou pour celui 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 25

La location de longue durée

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

Plus de détails : voir ci-dessous page 26

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 pour le cabinet.

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

Plus de détails : voir ci-dessous page 28

2. Financer la clientèle ou des parts de société

En cas de reprise d'un cabinet ou en cas d'intégration dans une société d'exercice (SCP ou SEL par exemple) ou de moyens (SCM notamment), le financement de la clientèle 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 médecin 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 société, la création d'une SCM avec d'autres professionnels de santé, par exemple.**

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 patientèle ou de parts de société, profitez des avantages CMV Médiforce :
- un interlocuteur unique pour vous accompagner ;
- un financement à 100%, sans obligation d'avoir un apport financier ;
- une tarification réservée au corps médical ;
- un TEG fixe et 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 chirurgiens-dentistes. Par exemple, l'assurance décès, invalidité et maladie-accident vous couvre dès le 16e jour d'arrêt de travail.

CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Leasing Solutions, accompagne les professionnels libéraux de santé pour tous leurs besoins de financements.
Présents dans toute la France, les collaborateurs de CMV Médiforce accompagnent, depuis plus de 45 ans, les libéraux de santé pendant tout leur parcours professionnel : études, installation, acquisition d'équipements, développement d'activité, changement de structure, passage en SEL… Faites votre demande de crédit en ligne et bénéficiez des frais de dossier offerts (sous réserve d'acceptation par BNP Paribas Lease Group).



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 identique sur toute la durée de remboursement.

Le médecin 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 médecin 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 du crédit sont la simplicité, la rapidité et la facilité d'emploi. En prenant un crédit à taux fixe avec des remboursements constants, le médecin libéral 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 médecin en devient immédiatement propriétaire. Fiscalement, il peut donc déduire les amortissements, les intérêts d'emprunt et les dépenses d'utilisation.

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.



Le financement en crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement très souple et même « sur mesure », puisque le médecin 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 médecin 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, en respectant simplement les 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 médecin 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 CO_2) 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-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 de 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

Les médecins libéraux peuvent avoir à financer un véhicule professionnel lors de leur installation ou ultérieurement. Plusieurs solutions sont possibles.

Financer un véhicule en crédit-bail

En finançant son véhicule professionnel par crédit-bail, le médecin 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 CO_2 du véhicule (de 30 000 € pour ceux dont le taux de CO_2 est inférieur à 20g/km, à 9 900 € pour ceux dont le taux de CO_2 est supérieur à 160g/km).

À noter **Pour optimiser les déductions fiscales, le premier loyer du contrat de crédit-bail peut être augmenté.**

Plafond de déductibilité des amortissements et des loyers des voitures de tourisme (norme WLPT pour les véhicules immatriculés depuis le 1er mars 2020)

Seuils (1)	9 900 €	18 300 €	20 300 €	30 000 €
Véhicule acquis avant le 1er janvier 2021	> 165 g	De 50 g à 165 g	De 20 g à 49 g	De 0 g à 19 g
Véhicule acquis à compter du 1er janvier 2021	> 160 g	De 50 g à 160 g		

(1) En grammes de CO_2 par km.

Financer un véhicule à crédit

Lors d'un financement 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 médecin 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 à 20g/km et 9 900 € pour celles dont le taux de CO2 est supérieur à 160g/km (voir tableau ci-dessus).

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 médecin 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 médecin peut choisir lors de la souscription du contrat.

La LLD bénéficie également d'une fiscalité simplifiée : le titulaire du contrat 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 véhicules les moins polluants et 9 900 € au-delà de 160 g de CO_2/km.

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 permet 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 équipements informatiques, dont la technologie évolue rapidement. Il permet d'avoir un matériel à jour, qui pourra être renouvelé régulièrement, tous les trois ou quatre ans en moyenne. En outre, le contrat de crédit-bail inclut souvent les frais de maintenance, les dépenses de remplacement des matériels endommagés et les coûts de dépannage, afin d'avoir une prestation de service complète.

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 médecin libéral 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 praticien 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 et dans de meilleures conditions.

8. Gérer les besoins de trésorerie

Dans les premiers mois d'une installation en cabinet libéral, 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. Grâce à ce compte, le médecin 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 médecin libéral.**

IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE

Depuis plus de 45 ans, CMV Médiforce, pôle santé du groupe BNP Paribas Lease Group, 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.

Pour nous contacter

Par téléphone 0 800 77 77 14 Service & appel gratuits
du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30

En simulant votre financement (matériels, véhicules, travaux, trésorerie) sur le site www.cmvmediforce.fr

Par e-mail pour le développement de votre activité (passage en SELARL, rachat de parts ou de clientèle…) :
https://www.cmvmediforce.fr/contacts/

Images de pch.vector sur Freepik

Mentions légales
CMV Médiforce est une marque commerciale de BNP Paribas Lease Group S.A.
Société Anonyme au capital de 285 079 248 EUR - N° 632 017 513, RCS NANTERRE
dont le siège social est 12, rue du Port, 92022 NANTERRE Cedex
APE : 6419Z - n° TVA Intracommunautaire : FR50632017513
Numéro Orias : 07023146. (www.orias.fr)

Dossier à jour en septembre 2023