

Vous souhaitez vendre votre activité ? Comment faire ?

Recherche du successeur : vous pouvez proposer à votre collaborateur ou remplaçant habituel de racheter les éléments de votre cabinet (patientèle, matériel, droit au bail). Vous pouvez également passer des annonces dans des journaux spécialisés ou dans les Instituts de formation en ergothérapie.

Activité cédée : vous pouvez céder l'**ensemble de votre activité ou une partie**. La vente peut concerner seulement un cabinet (principal ou secondaire) ou encore une activité en établissement. Dans ce dernier cas, l'acheteur doit s'assurer au préalable de la possibilité de conclure un contrat avec l'établissement concerné.

Éléments du fonds libéral : que pouvez-vous céder ? Il y a deux sortes d'éléments :

- Les **éléments incorporels** : il s'agit de la patientèle, du droit pour l'acheteur de se désigner comme votre successeur, du droit au bail, de la transmission du contrat de travail du salarié du cabinet (obligatoire) etc,
- Les **éléments corporels** : il s'agit du matériel, de l'aménagement du local, de consommables. Une liste détaillée et chiffrée devra être annexée à l'acte de vente.

Vous devez être attentif à la **situation locative** du cabinet qui revêt une grande importance puisque la patientèle est attachée au lieu du cabinet.

À Paris et dans les départements des Hauts-de-Seine, Seine-St-Denis et Val-de-Marne, et dans les communes de plus de 200 000 habitants, lorsque les locaux précédemment à usage d'habitation ont été transformés en locaux professionnels, le successeur devra obtenir personnellement l'autorisation du Maire pour exercer sa profession dans les locaux. L'autorisation délivrée par le Maire pour cette opération étant personnelle devra être à nouveau demandée par le successeur à son profit.

Les locaux doivent être en **conformité** avec les normes de sécurité (incendie, installations électriques, amiante), et doivent permettre l'accueil des personnes en situation de handicap. Le registre d'accessibilité doit être remis au successeur. Si les locaux ne sont pas accessibles, il est toujours possible de faire les démarches (dépôt du cerfa 15797*01) auprès de la Mairie ou de la Préfecture de police si votre local est situé à Paris. Le successeur doit être attentif à la rédaction du bail qui indique à qui incombe les travaux de mises aux normes (en général au propriétaire).

Reprise du cabinet différée dans le temps : vous avez trouvé un successeur qui n'est pas disponible immédiatement mais vous souhaitez tous les deux vous engager : lui à acheter le fonds libéral et vous à le vendre dans des conditions précises. Pour sécuriser juridiquement vos engagements réciproques, il faut conclure une **promesse de vente** dans laquelle les conditions de

ventes sont précisées et si besoin des **conditions suspensives**, comme par exemple l'obtention par l'acheteur d'un prêt ou du diplôme d'ergothérapeute.

Cette promesse de vente doit être enregistrée auprès du service des impôts (coût de 125 €) dans les dix jours de sa signature. A défaut, elle ne produira aucun effet.

Acte de vente : il doit indiquer précisément les éléments du cabinet qui sont vendus ainsi que les modalités de transmission.

Mentions obligatoires :

- Le prix de vente du fonds (qui est librement négocié entre les parties ou peut faire l'objet d'une étude chiffrée par un expert) ;
- Le nom du précédent vendeur, la date et la nature de son acte d'acquisition et le prix de cette acquisition pour les éléments incorporels, le matériel ;
- Le chiffre d'affaires et le bénéfice réalisés par le vendeur durant les 3 derniers exercices (ou depuis le début de l'exploitation si la durée de possession est plus courte),
- Les éléments du bail (date, durée, nom et adresse du bailleur et du cédant).

Salarié du cabinet : le code du travail prévoit que le ou les contrats de travail en cours continuent entre le successeur et le ou les salariés (article L.1224-1). En cas de licenciement ou de rupture conventionnelle future, l'ancienneté du salarié à prendre en compte sera celle du début de son contrat.

Clause de non réinstallation : les parties doivent déterminer un espace et une durée suffisants pour éviter que le prédécesseur ne reprenne la clientèle vendue. En principe, les tribunaux n'admettent pas des espaces jugés excessifs (supérieur à 10 km), ni une durée de validité trop longue (supérieure à 5 ans).

Formalité d'enregistrement obligatoire : en général, les frais de formalités sont mis à la charge de l'acheteur. Ce dernier devra déposer trois exemplaires originaux du contrat pour leur enregistrement auprès du service des impôts compétent et payer :

- 25 € si la valeur du fonds libéral est inférieure à 23 000 € ;
- 3 % de la valeur du fonds libéral pour la partie comprise entre 23 000 € et 200 000 €

Responsabilité fiscale de l'acheteur : l'article 1684.2 du code général des impôts prévoit que le successeur peut être rendu responsable **solidairement** avec son prédécesseur du paiement de l'impôt sur le revenu relatif aux bénéfices réalisés par ce dernier pendant l'année de la cession jusqu'au jour de celle-ci (ainsi qu'aux bénéfices de l'année précédente si la cession est intervenue avant la déclaration de bénéfices).

La solidarité fiscale n'est pas illimitée, le successeur du contribuable est responsable à hauteur du prix de vente du fonds libéral pendant un délai de trois mois.

NB : il est conseillé de fournir à votre successeur une **attestation de l'administration fiscale** indiquant que vous êtes à jour du paiement de vos impôts sur le revenu et du dépôt de vos

déclarations fiscales (attestation pouvant être demandée sur le site impots.gouv.fr : espace particulier).

Fiscalité de la vente :

Si vous faites :

- Une **plus value à court terme** (détenue de la clientèle depuis moins de deux ans), le prix de vente sera ajouté à vos revenus de l'année de cession.
- Une **plus value à long terme** (détenue de la clientèle depuis plus de deux ans), la clientèle sera taxée à un taux forfaitaire de **30 %** (12,8% : impôt sur le revenu, 17,2 % : prélèvements sociaux).
- Une **moins-value à long terme**, celle-ci sera déductible sur les plus-values réalisées pendant les 10 années suivantes. Néanmoins, en cas de cessation d'activité, cette moins-value pourra être déduite sur la base de 38 % de son montant.

Concernant le matériel, s'il est cédé à une valeur supérieure à sa valeur nette comptable (prix d'achat - amortissements pratiqués), la différence, c'est-à-dire la plus value, est à rajouter au bénéfice de l'année de cession (plus value court terme), si le matériel est détenu depuis moins de 2 ans.

S'il est détenu depuis plus de 2 ans, la plus value est à court terme dans la limite de l'amortissement déduit et à long terme au-delà.

Dans le cas inverse, il s'agit d'une moins value à court terme, elle sera déduite du revenu.

NB : les plus values à court terme exonérées sont soumises aux cotisations URSSAF.

Cas d'exonérations les plus fréquents :

Article 151 septies du code général des impôts ; 2 conditions cumulatives :

- Avoir exercé votre activité professionnelle pendant au moins **5 ans**,
- Avoir réalisé moins de **90 000 €** de recettes en moyenne au cours des deux années précédant la cession. Si cette moyenne est comprise entre 90 000 et 126 000 € HT, vous bénéficiez alors d'une exonération dégressive.

Article 238 quindecies du code général des impôts (si vous avez plus de 90 000 € de recettes) : 2 conditions cumulatives :

- Avoir exercé votre activité professionnelle pendant au moins **5 ans**,
- Céder une **branche complète** d'activité.

Article 151 septies A du code général des impôts (départ à la retraite) : 2 conditions cumulatives :

- Avoir exercé votre activité professionnelle au moins **5 ans** sur l'activité cédée à la date de cession,
- Prendre votre retraite dans les **24 mois** précédant ou suivant la cession. Dans ce cas, il n'est pas prévu d'exonération des prélèvements sociaux (17, 2%).

Le prélèvement à la source

Vous êtes concerné par la réforme du prélèvement à la source qui prendra effet le 1^{er} janvier 2019. Vous vous posez des questions sur son application ?

Le ministère de l'économie et des finances répond à vos questions dans une rubrique qui vous est consacrée :

<https://www.economie.gouv.fr/entreprises/prelevement-source-independants-micro-entrepreneurs-auto-entrepreneur>

Vous pouvez également interroger le service des impôts au 0811 368 368 (6 centimes d'euros la minute, plus le prix d'un appel local, gratuit à compter du **1er janvier 2019**) ou sur le site :

<https://www.impots.gouv.fr/portail/contacts>

Céline DELRIEU

Attachée juridique de l'ANGAK