



Vous souhaitez vendre votre cabinet pour vous associer ou cesser votre activité ? Comment procéder ?

La cession de votre cabinet ou l'association sont, en général, proposées en priorité, au collaborateur ou au remplaçant habituel. À défaut, une recherche active par le biais du réseau professionnel ou la parution d'annonces dans des journaux spécialisés vous permettront de trouver un successeur.

La reprise du cabinet doit être matérialisée par la signature d'un acte de vente, qui n'est pas obligatoirement rédigé par un notaire, car il s'agit d'un **acte sous signature privée**. Il est toutefois fortement conseillé de s'adresser à un professionnel du droit.

Par analogie avec le fonds de commerce, votre cabinet constitue un fonds libéral. Si vous vous associez, vous ne cédez qu'une partie de votre activité dans le cadre d'une présentation partielle de clientèle.

Qu'entend-on par fonds libéral ? Celui-ci est constitué de l'ensemble des éléments corporels (matériel professionnel, mobilier, etc.) et des éléments incorporels (clientèle, droit au nom, etc.).

Les éléments incorporels. Il va s'agir principalement de la clientèle, mais également du droit de se dire le successeur d'une personne, etc.

La clientèle devra faire l'objet d'une présentation du successeur, qui doit être parfaitement déterminée : remise du fichier des patients, envoi d'une lettre à la clientèle et/ou affichage dans la salle d'attente, rencontre avec les autres professionnels prescripteurs, etc.

Il faudra préciser si le cédant vend intégralement son activité sans réserve, y compris le ou les cabinets secondaires, ou au contraire seulement une partie spécifique (formation, conseil en entreprise...), ou une activité distincte dans une MDPH, un EHPAD, une clinique, un établissement de soins.

Dans ce dernier cas, l'acquéreur devra conclure, concomitamment à la signature de l'acte, soit un contrat directement avec l'établissement, soit un bail d'occupation d'une partie des locaux de l'établissement.

Les éléments corporels. Il s'agit du matériel, de l'outillage, d'aménagements, d'équipements, de consommables... Les éléments corporels doivent donner lieu à un inventaire détaillé et chiffré.

Accord entre les parties. La cession du fonds libéral s'opère par la rédaction et la signature par le cédant et l'acheteur d'un acte de cession. Les parties conviennent librement du prix et de la consistance des éléments cédés.

Afin de permettre au successeur d'apprécier la consistance des avantages, objets de la cession du fonds libéral, le cédant est tenu par une obligation d'information à l'égard du successeur. Cette obligation sera notamment remplie par la production de sa comptabilité et de ses déclarations fiscales des trois dernières années, permettant à l'acheteur d'avoir connaissance du chiffre d'affaires, des charges et du bénéfice afférents auxdites années, ainsi que la remise du fichier des clients et de l'accord du propriétaire pour conclure un avenant au bail ou un nouveau bail.

L'ensemble de ces informations seront indiquées dans l'acte de cession.

La cession du fonds libéral s'opère par la rédaction et la signature par le cédant et l'acheteur d'un acte de cession. Les parties conviennent librement du prix et de la consistance des éléments cédés.

Bon à savoir : si votre cabinet a un ou plusieurs salariés, les contrats de travail sont obligatoirement transmis au successeur conformément à l'article L.1224.1 du code du travail.



Cette vente est soumise à des mentions obligatoires, à des formalités d'enregistrement et au paiement de droits de mutation.

Règle fiscale à ne pas négliger. Il est important d'attirer votre attention sur la responsabilité fiscale de l'acquéreur d'un fonds libéral qui est, en vertu de l'article 1684.2 du code général des impôts, tenu solidairement avec le cédant du paiement de l'impôt sur le revenu dont le cédant est redevable à titre personnel. Il faut donc que le cédant présente une attestation fiscale récente précisant qu'il est à jour du paiement de son impôt sur le revenu et du dépôt de ses déclarations. À défaut, pour se protéger, l'acquéreur pourra déposer le montant du prix de cession sur un compte bloqué ouvert au nom du cédant auprès de sa banque. Celle-ci ne débloquera les fonds placés ainsi sous séquestre qu'après justification du paiement de ses impôts par le cédant et à défaut dans les trois mois suivant le délai de dépôt de sa déclaration de revenu professionnel.

La fiscalité applicable pour le cédant

Il y a exonération des plus-values dans deux situations :

- **au titre des petites entreprises** (article 151 septies du code général des impôts), à condition que l'activité professionnelle ait été exercée pendant au moins cinq ans et si vous avez 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. Dans ce cas, la fraction exonérée est déterminée par le rapport suivant :

$$\frac{126\,000\ \text{€} - M (*)}{36\,000\ \text{€}} \times 100 = \% \text{ de la plus-value exonérée}$$

M (*) = moyenne du chiffre d'affaires hors taxe N - 1 et N - 2

- **au titre de la cession d'une branche complète** (article 238 quindecies du code général des impôts) si vous avez plus de 90 000 € de recettes. Vous pouvez être exonéré à condition d'avoir exercé votre activité libérale depuis plus de cinq ans. La plus-value est exonérée totalement si la valeur de la transmission ne dépasse pas 500 000 €, ou exonérée partiellement si la valeur est comprise entre 500 000 et 1 000 000 €. Vous devrez alors faire la demande d'option pour ce régime auprès de l'administration fiscale par lettre recommandée avec accusé de réception.

- **Moins-value à long terme** : celle-ci sera déductible sur les plus-values réalisées pendant les dix années suivantes. C'est le cas si vous cédez le cabinet à un prix moindre que celui auquel vous l'avez acquis.

En cas de cessation d'activité, cette moins-value pourra être déduite sur la base de 51,20 % de son montant et à concurrence du bénéfice. En cas de contrôle fiscal, il faudra alors démontrer que vous n'avez pas trouvé d'acquéreur (conserver les annonces que vous avez fait paraître).

Si vous ne correspondez à aucun des cas, le régime fiscal applicable est le suivant :

- **Sur les éléments incorporels (clientèle)**

Le montant de cette plus-value résulte de la différence entre le prix d'acquisition, ou la valeur 0 en cas de création de clientèle, et le prix de cession, ce qui donne une plus-value lorsque le prix de cession est supérieur et une moins-value lorsqu'il est inférieur au prix d'acquisition.

La taxation est forfaitaire : **30 % du prix de vente.**



- **Sur le matériel**

Si les éléments cédés ont une valeur supérieure à la valeur nette comptable (prix d'achat – (moins) amortissements pratiqués), la différence, c'est-à-dire la plus-value, est à rajouter au bénéfice de l'année de cession (plus-value à court terme), si les biens sont détenus depuis moins de deux ans.

S'ils sont détenus depuis plus de deux 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 de l'année de cession.

Le montant des plus-values ainsi déterminé sera à déclarer sur la 2035, selon le cas, dans la case plus-value imposable ou dans les cases plus-values exonérées dans les cases « à long terme exonérées », article 238 quindecies ou article 151 septies.

Attention, les plus-values à court terme exonérées sont soumises aux cotisations URSSAF.

La fiscalité applicable pour l'acquéreur

Enregistrement du contrat. L'acte de cession doit être impérativement présenté au bureau de l'enregistrement du service des impôts, accompagné de l'imprimé Cerfa 2672 dans le délai d'un mois à compter de la signature.

Cet enregistrement est soumis aux droits de mutation :

FRACTION DU PRIX DE LA TRANSACTION CLIENTÈLE+MATÉRIEL	TAUX D'IMPOSITION
Jusqu'à 23 000 €	25 €
au-delà de 23 000 €	3%

Nouveauté : dispositif temporaire d'amortissement de la clientèle.

Pour toute acquisition d'une clientèle entre le **1^{er} janvier 2022 et le 31 décembre 2025**, l'administration fiscale admet à titre dérogatoire son amortissement. Il devient donc possible d'inscrire la clientèle acquise au registre des immobilisations et de déduire un amortissement sur une durée de dix ans.

Attention, ce dispositif ne peut s'appliquer lorsque des liens de dépendance existent entre deux entreprises. C'est le cas par exemple lorsque vous apportez votre entreprise individuelle à une société que vous contrôlez.

Céline DELRIEU
Responsable du service juridique de l'ANGAK