

L'INSTALLATION DU MEDECIN LIBERAL

PARIS
8 JUIN 2007



INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

L'INSTALLATION DU PROFESSIONNEL LIBERAL

	Dépenses de base	Dépenses accessoires	Problèmes dominants
Création de cabinet	<ul style="list-style-type: none"> • Matériel • Aménagements • Véhicule 	<ul style="list-style-type: none"> • Déficit de démarrage • Besoin en fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Honoraires prévisionnels et Point Mort
Reprise de cabinet	<p>Prix de cession</p> <ul style="list-style-type: none"> • droit de présentation • droit au bail • matériel et aménagements 	<ul style="list-style-type: none"> • Droits d'enregistrement • Besoin en fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Valeur économique d'un Droit de présentation ou d'un Droit d'Entrée
Entrée dans un groupe type S.C.M. <i>Frais communs Honoraires séparés</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Droit d'intégration + Parts de S.C.M. 	<ul style="list-style-type: none"> • Droits d'enregistrement • Besoin en fonds de roulement 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque d'évasion de la Clientèle • Fiscalité prévisionnelle
Entrée dans un groupe type S.C.P. ou S.A.R.L. <i>Honoraires communs</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Parts de S.C.P. ou de S.A.R.L. 	<ul style="list-style-type: none"> • Droits d'enregistrement 	<ul style="list-style-type: none"> • Sécurité juridique

LE CONTRAT de COLLABORATION LIBERALE

- **Objectif** : faciliter l'insertion du collaborateur dans l'exercice indépendant aux côtés d'un confrère installé
- **Principe** : le confrère installé met à la disposition du collaborateur les locaux et le matériel nécessaire à l'exercice professionnel

Le collaborateur traite la clientèle du cabinet, peut développer sa propre clientèle, et compléter sa formation

Redevance versée au titulaire : modalités à définir

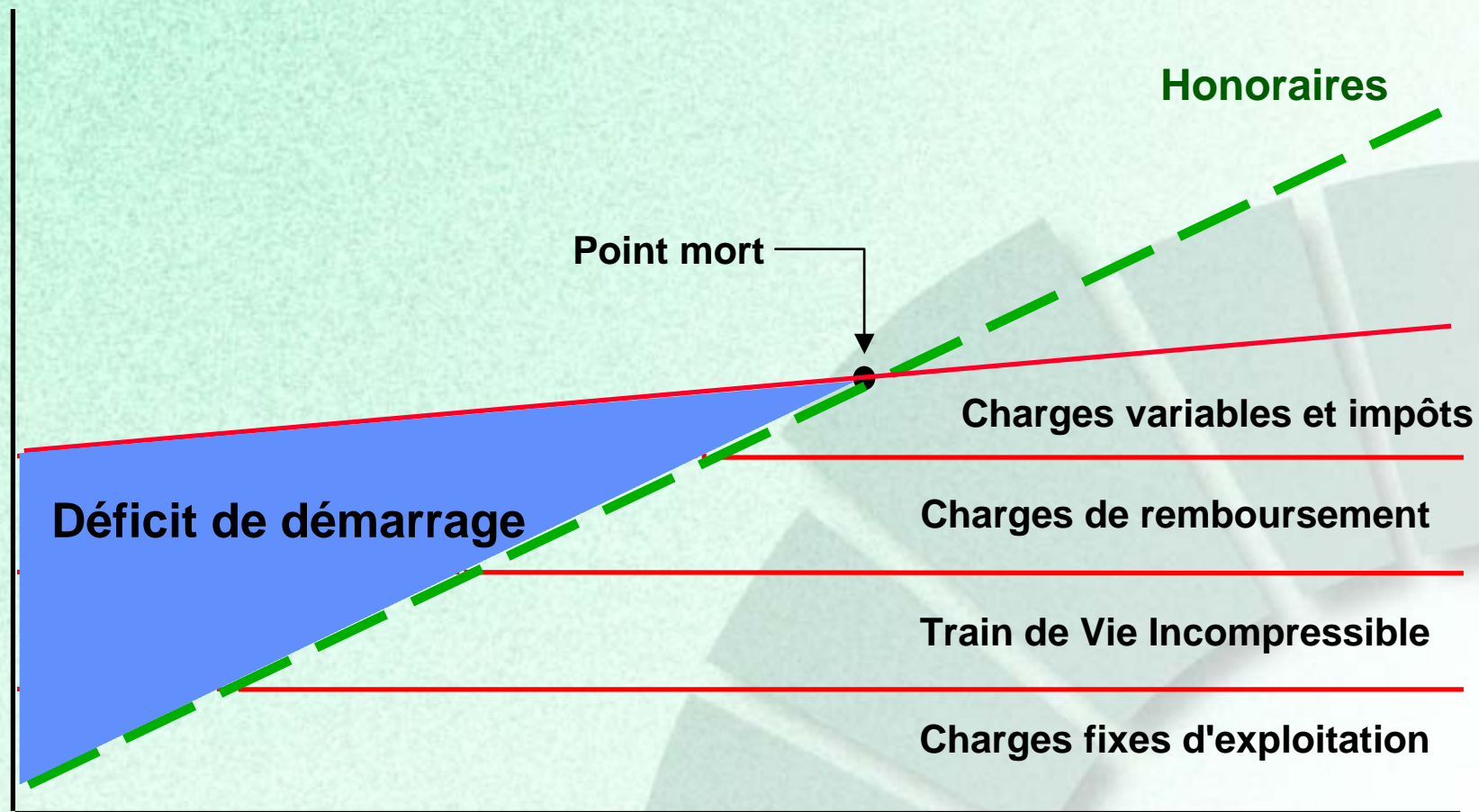
- **Statut du collaborateur** : professionnel libéral indépendant, responsable de ses actes professionnels
- **Contenu** du contrat : cf contrat-type site de l'Ordre des Médecins (mentions obligatoires sous peine de nullité)

LE BUDGET D'INSTALLATION

Les dépenses

- **Création de cabinet individuel**
 - matériel et aménagement
 - véhicule
 - déficit de démarrage
 - besoin en fonds de roulement

CREATION

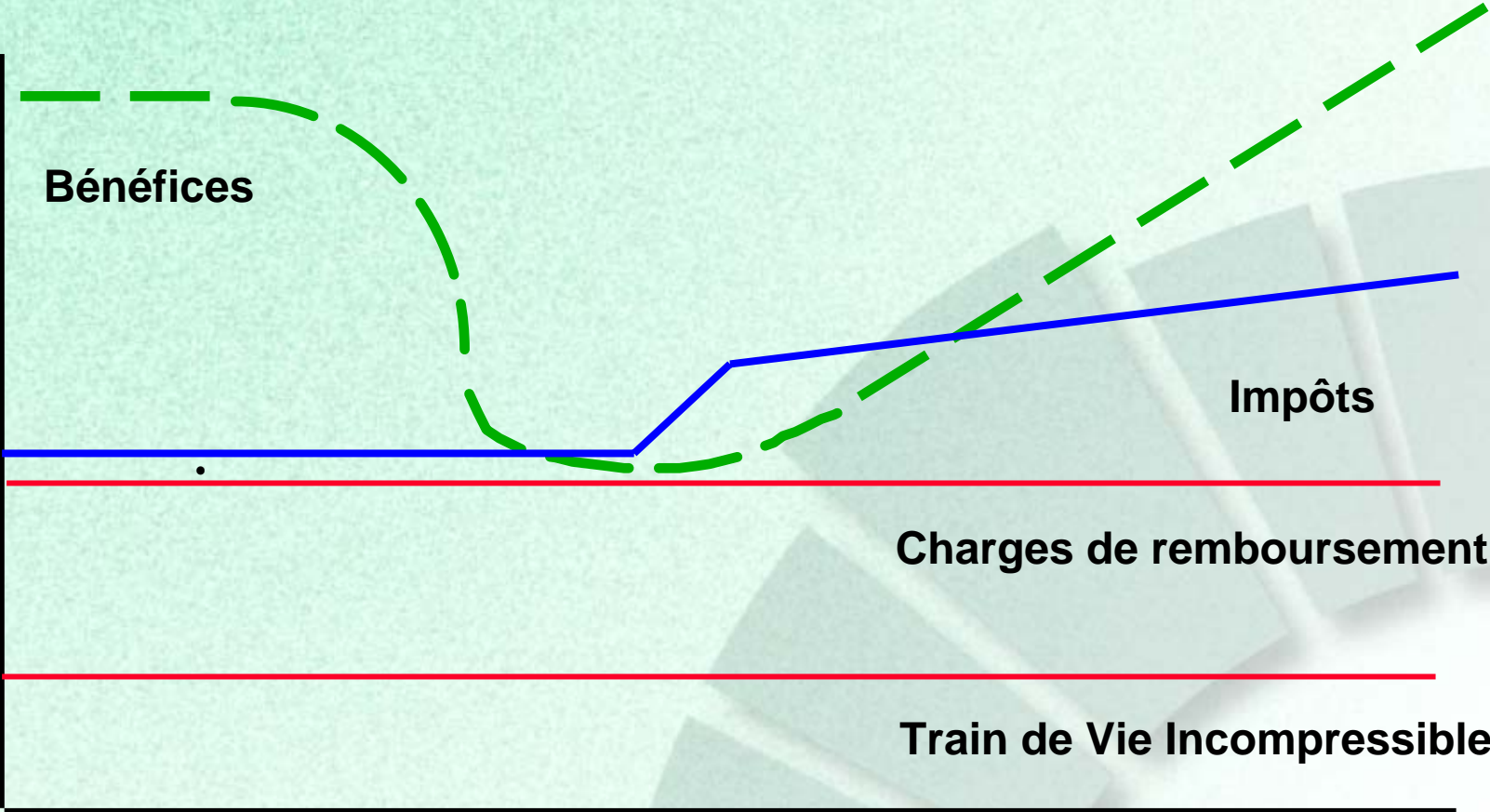


LE BUDGET D'INSTALLATION

Les dépenses

- **Reprise de cabinet individuel**
 - prix de cession du cabinet
 - droit de présentation à clientèle
 - matériels et aménagements
 - droit au bail et autres contrats
 - matériels et aménagements complémentaires
 - droits d'enregistrement (5 % - franchise)
 - besoin en fonds de roulement

REPRISE - ASSOCIATION

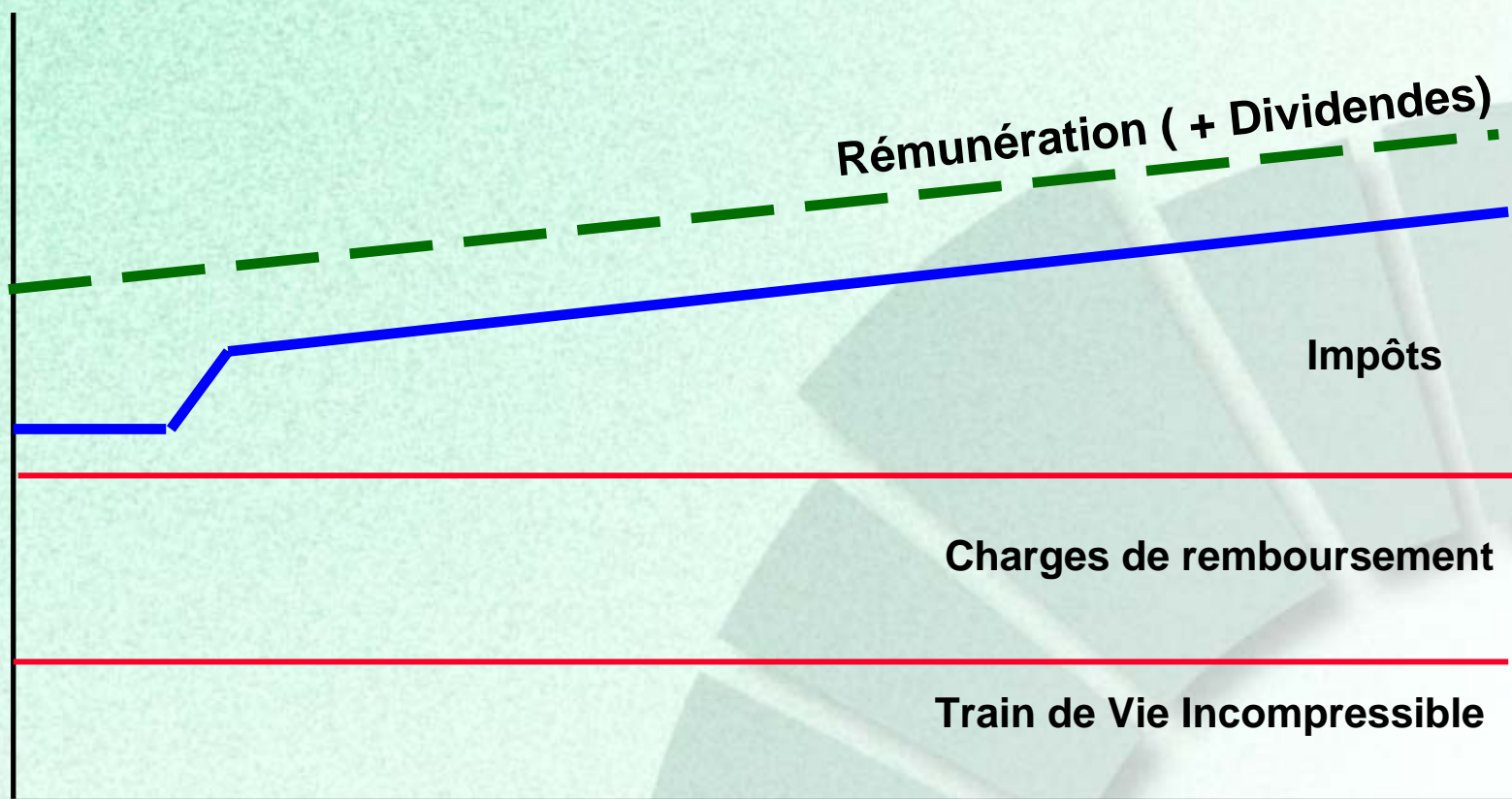


LE BUDGET D'INSTALLATION

Les dépenses - Entrée dans un Groupe

- Société de moyens (type SCM) :
 - indemnité d'intégration, ou droit de présentation
 - parts sociales de SCM
 - droits d'enregistrement (5 %)
- Société d'exercice (type SCP ou SEL) :
 - parts sociales de la SCP ou de la SEL
 - droits d'enregistrement (5 %)

ASSOCIATION / SOCIETE A L'I.S

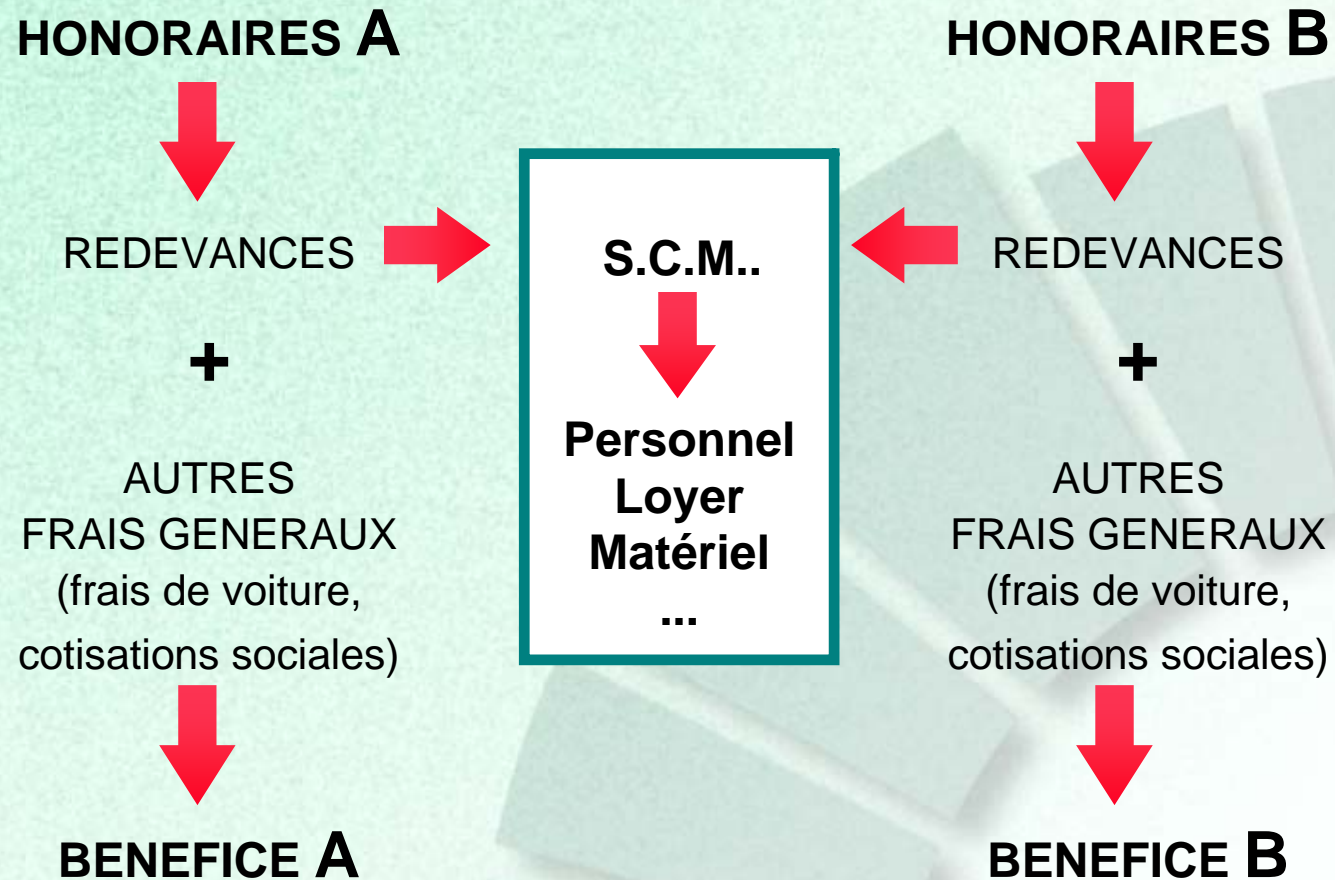


LES TYPES DE SOCIÉTÉS

- Sociétés de moyens (frais communs, honoraires séparés) :
 - SCM

- Sociétés d'exercice (honoraires communs) :
 - Sociétés de personnes soumises à l'IR (IS sur option irrévocable) :
 - SCP
 - SELURL
 - Sociétés de capitaux soumises à l'IS :
 - SELARL
 - SELAFA
 - SELAS

SOCIETES DE MOYENS



SOCIETE D'EXERCICE A L'IR Type SCP

Chiffre d'Affaires encaissé par la société
HONORAIRES A + HONORAIRES B

Frais Généraux réglés

- personnel
- loyers
- matériel
- intérêts d'emprunts

BENEFICE

C.S
I.R

C.S
I.R

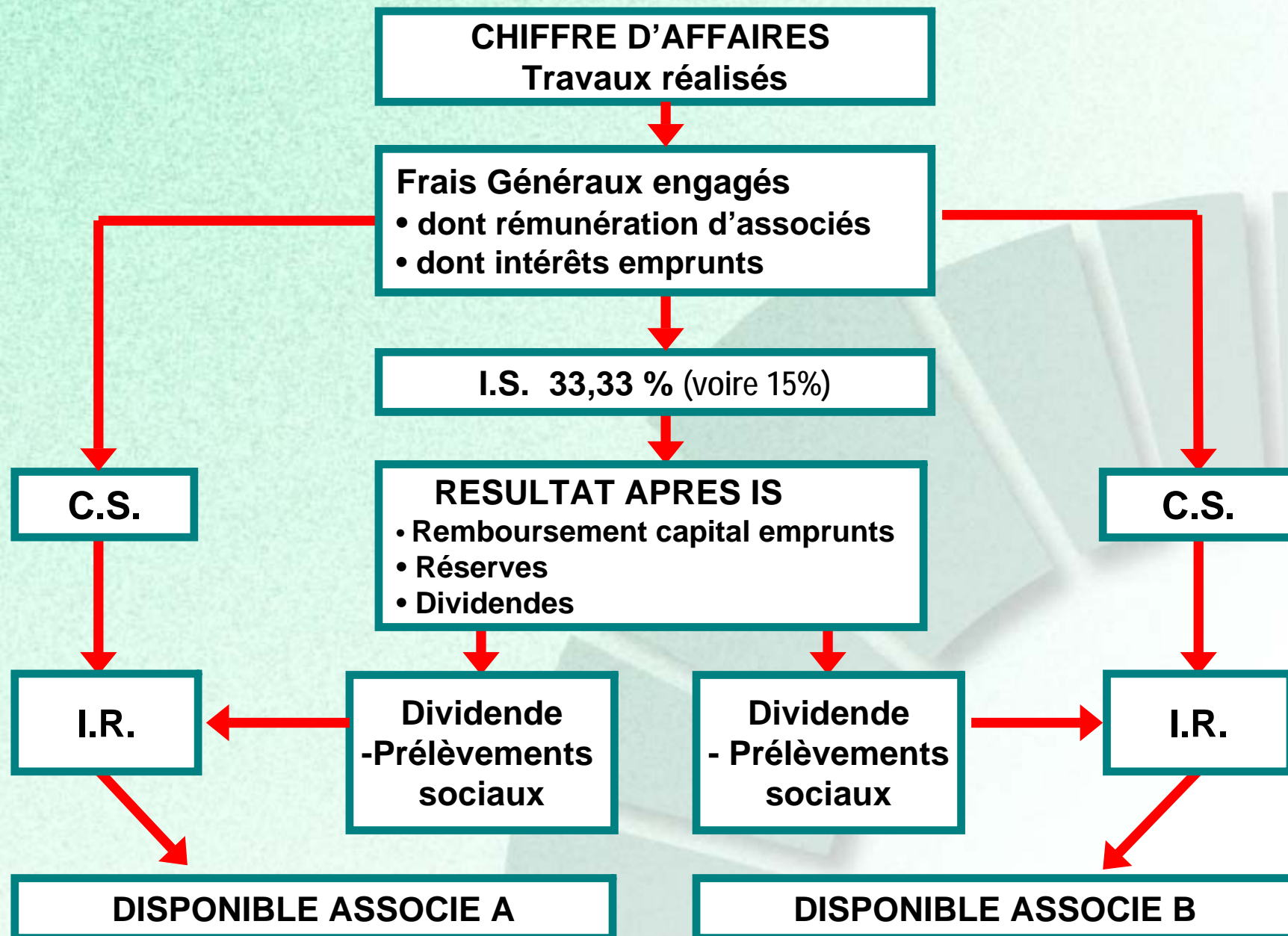
Remboursement capital emprunts

Remboursement capital emprunts

DISPONIBLE ASSOCIE A

DISPONIBLE ASSOCIE B

SOCIETE D'EXERCICE A L'IS - Type SELARL



OPTIMISATION FINANCIERE ET FISCALE DE L'INSTALLATION

- **L'assujettissement à l'Impôt sur les Sociétés (également possible sur option pour les SCP et les SELURL) ne permet pas, à lui seul, d'optimiser le revenu net disponible – fût-ce en privilégiant les dividendes au détriment des rémunérations.**
- **L'impôt sur les sociétés n'a d'intérêt que sur le plan financier : effet de levier fiscal sur l'autofinancement des investissements et le remboursement en capital des emprunts**
 - ⇒ **IS à 15 % ou 33,33 %**
 - ⇒ **IR + prélèvements sociaux à 50% en tranche marginale**

PLAN DE FINANCEMENT



CHARGE DE REMBOURSEMENT


BESOINS		RESSOURCES	
CABINET	100	APPORT PERSONNEL	20
DROITS ET FRAIS	10	CRÉDIT BANCAIRE	100
FONDS DE ROULEMENT	10		
	<hr/>		<hr/>
Total	120	Total	120

CRÉDIT DE 100 sur 7 ans



CHARGES DE REMBOURSEMENT = 16,4 /an

COMPTE D'EXPLOITATION



CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT

BESOINS		RESSOURCES	
FRAIS GÉNÉRAUX	60 à 80	CHIFFRE D'AFFAIRES	100
EXCÉDENT	40 à 20		
	<hr/>		<hr/>
Total	100	Total	100

EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION



TRÉSORERIE DISPONIBLE POUR :

- Remboursement du crédit
- Paiement de l'impôt
- Dépenses familiales

NOMENCLATURE DES CRÉDITS SELON LA NATURE DE L'INVESTISSEMENT

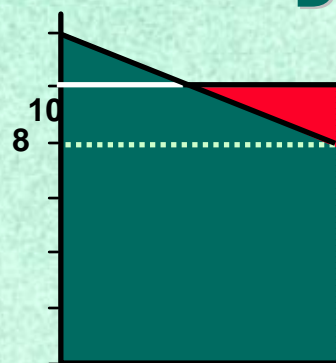
- **Crédits incorporels :**
 - 5 à 7 ans (exceptionnellement 10 ans)

- **Crédits corporels :**
 - 3 à 7 ans (éventuellement crédit-bail)

- **Crédits immobiliers :**
 - 10 à 20 ans

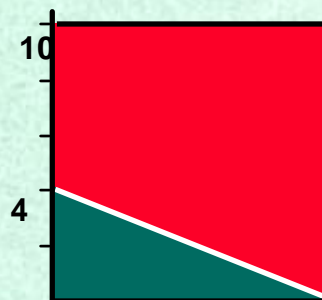
- **Crédits de trésorerie :**
 - 3 à 5 ans ou découvert ou crédit permanent

APPRÉCIATION DE LA CAPACITÉ DE REMBOURSEMENT APRÈS IMPÔT



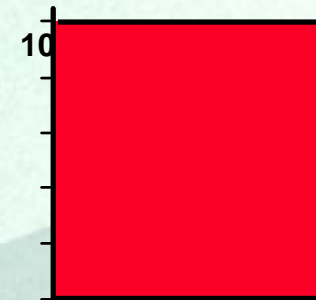
1 2 3 4 5 ans

Amortissable



1 2 3 4 5 ans

Incorporel



1 2 3 4 5 ans

Non professionnel

Excédent Brut d'Exploitation	60 K€	60 K€	60 K€
Amortissements + Frais financiers	10 K€	2 K€	0 K€
Bénéfice fiscal	50 K€	58 K€	60 K€
Impôt (1part)	12 K€	15 K€	16 K€
Remboursements	10 K€	10 K€	10 K€
Disponible	38 K€	35 K€	34 K€
Train de vie	30 K€	30 K€	30 K€
Capacité d'épargne/Réserve	8 K€	5 K€	4 K€

Crédit 40 000 €/ 5 ans ⇒ charge annuelle 10 000 €

EVALUATION D'UN CABINET

2 types de méthodes :

- **Valeur Patrimoniale**
- **Valeur de Rendement**

1 préalable :

- **L'audit qualitatif**

PATRIMONIALITE DES CLIENTELES

reproduction interdite

Pharmacien



70% à 120%
du C.A TTC

Notaire – Huissier



100% à 120%
des H.B.

Expert Comptable – Avocat d'affaires



50% à 100%
des H.B.

Radiologue - Biologiste



Médecin (spécialité technique) – Vétérinaire



40% à 80%
des H.B.

M.G. et clinicien – Chirurgien dentiste – Kiné



Géomètre expert – Ingénieur conseil – Économiste



Architecte - Avocat généraliste



Avocat pénaliste

...

La détention de données sur les clients

Un plateau technique sophistiqué

Le nom, l'organisation, le monopole...

APPROCHE QUALITATIVE D'UN CABINET

■ Qualité de la clientèle

- Diversité, âge, ancienneté, localisation des clients et des prescripteurs
- Potentiel de développement, concurrence, adéquation au marché...

■ Qualité des équipements et des aménagements

- Équipements supplémentaires nécessaires
- Renouvellement du matériel existant...

■ Qualité du personnel

- Qualification et impact sur la clientèle
- Ancienneté, avantages acquis...

■ Qualité de l'organisation

- Tenue des dossiers, informatisation
- Délais d'encaissement des honoraires, de paiement des fournisseurs...

■ Qualité de l'environnement juridique

- Bail : écart loyer/ valeur locative, répartition des charges renouvellement à l'échéance
- Contrats d'exercice : protection, transmissibilité...

Honoraires bruts :

250 000 €

effectivement transmis

Rentabilité reconstituée :

100 000 € (40%)

avant cotisations sociales

Prix du travail :

70 000 €

salaire brut équivalent
pour le même diplôme

Prix des capitaux :

16,4 € par an

annuité (intérêt et capital)
d'un emprunt de 100 € sur 7 ans

Flux disponible :

100 000 – 70 000 = 30 000 €
pour remboursement et impôt sur capital



Valeur de rendement : 158 000 €



158 554

x 16,4 %

= **26 003 €**

pour l'emprunt
dont intérêts :
3 300 €

30 000

- 3 300

x 15 % et 33,33 %

+ = **3 997 €**

pour l'impôt
sur capital

Honoraires bruts :

250 000 €

effectivement transmis

Rentabilité reconstituée :

87 500 € (35%)

avant cotisations sociales

Prix du travail :

70 000 €

salaire brut équivalent
pour le même diplôme

Prix des capitaux :

16,4 € par an

annuité (intérêt et capital)
d'un emprunt de 100 € sur 7 ans

Flux disponible :

87 500 - 70 000 = 17 500 €

pour remboursement et impôt sur capital

Valeur de rendement : 92 500 €

92 500		25 000
x 16,4 %		- 1 955
= 15 170 €		2 332 €
(105 000 F)		(59 000 F)
pour l'emprunt		pour l'impôt
dont intérêts :		sur capital
1955 €		

COMMENT CONVAINCRE SON BANQUIER ?



ELABORATION DU PROJET = BUSINESS PLAN

- **Présentation Générale**
- **Les acteurs**
- **Le marché : Opportunités/Menaces**
- **L'affaire visée : Forces/Faiblesses**
- **La structure juridique**
- **Le projet financier**
 - Plan de financement
 - Compte de résultats prévisionnels
 - Plan de trésorerie prévisionnel

COMMENT CONVAINCRE SON BANQUIER ?

LES QUALITES D'UN BON BUSINESS PLAN

- **Synthétique**

Quelques pages, détails en annexe

- **Clair**

Présentation pour convaincre, tableaux, graphiques

- **Chiffré**

Hypothèses chiffrées et argumentées

- **Cohérent**

Données financières cohérentes entre elles et avec les données de marché

L'APPRECIATION DU RISQUE PAR LE BANQUIER

- *A qui je prête ?*
- *Qu'est-ce que je finance ?*
- *Comment suis-je remboursé ?*
- *Quelles garanties en cas de coup dur ?*