

ÉVALUATION DE PATIENTÈLE : LES CLÉS DE LA VALORISATION

Dans les rapports entre professionnels de santé libéraux, le zonage et la création de zones à *numerus clausus* notamment ont aiguisé le rapport concurrentiel.

Les patientèles sont valorisées puisque l'entrée sur ces zones étant subordonnée à un départ, celui-ci se monnaie. Et, puisqu'il se valorise lorsque le professionnel libéral sort de la zone, il se valorise également pendant son exercice. La patientèle devient donc une valeur à protéger. Cette protection s'instaure durant le temps de l'exercice, générant un climat beaucoup plus concurrentiel, voire une certaine méfiance qui a changé les rapports entre consœurs/confrères.

Des conflits nouveaux sont également apparus. En cas de séparation au sein du cabinet, ou évidemment avec un autre cabinet du secteur, on se poursuit pour détournement de patientèle ce qui a conduit les tribunaux à évaluer les patientèles et à définir des méthodes d'évaluation.

L'objectif de cette formation ne se limite pas à présenter les méthodes d'évaluation de la patientèle et le cadre réglementaire de la cession. Il s'agit au-delà, de mettre en exergue les pièges à éviter et les points de vigilance spécifiques, tant de la part du vendeur que de l'acheteur, afin d'optimiser sa cession en début, en cours, ou en fin d'exercice.

PROGRAMME :

I. ÉVALUER SA PATIENTÈLE

A. Concrétiser l'objet de la cession

1. *Qu'est-ce que j'achète ?*

- Le droit de présentation à patientèle
- Les moyens mis en œuvre pour assurer la succession

2. *Comment vérifier ce que j'achète ?*

Les documents à recueillir, et à analyser

B. Garantir son achat

1. *Les dangers à éviter*

2. *L'acte de cession*

II. OPTIMISER L'OPÉRATION

A. Anticiper sa cession durant l'exercice

B. Anticiper les conséquences de la cession

1. *Vendre à soi-même : bonne idée ?*

2. *Le régime fiscal de la cession de patientèle*

Cabinet Bolzan Avocats

SIRET : 91772117700017

Enregistré auprès de la DREETS

sous le numéro 93840533384