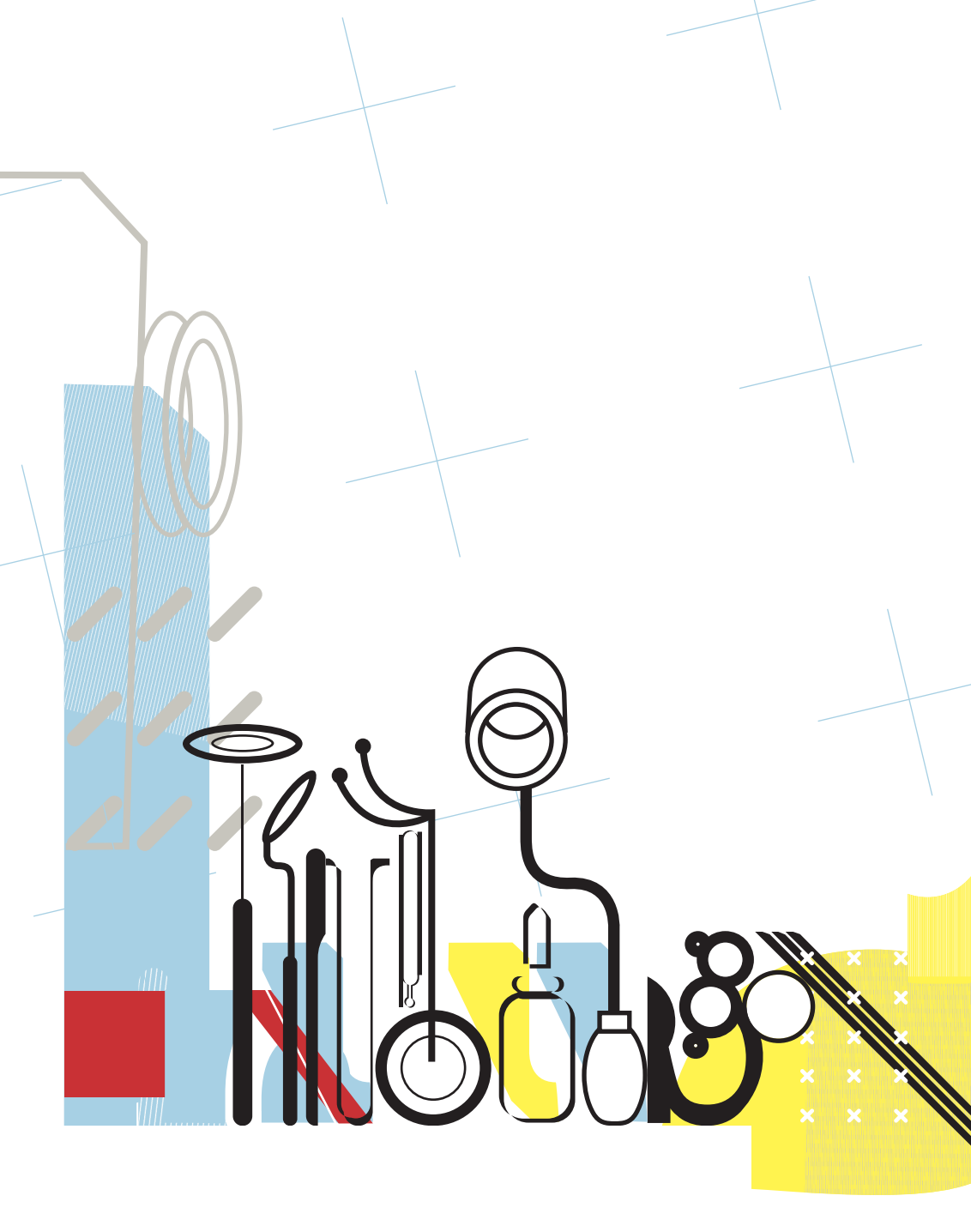
L'installation en libéral des professionnels de santé

SOCIETE GENERALE



L'installation en libéral des professionnels de santé

La Société Générale a développé au cours des années sa présence auprès des professions libérales.
Elle a notamment renforcé ses équipes au sein de ses agences : 2 700 conseillers dédiés à la clientèle professionnelle et directeurs d'agence vous accueillent et vous accompagnent pour trouver les solutions adaptées à vos besoins.

Pour toute demande spécifique, n'hésitez pas à :
• consulter notre brochure dédiée aux professions libérales
• vous connecter sur notre site Internet : www.professionnels.societegenerale.fr

sommaire

1. Où m'installer ? p. 4

2. Dois-je créer mon cabinet ou en reprendre un existant ? p. 6

3. M'installer seul ou m'associer avec des confrères ? p. 8

4. Quelle forme juridique est la mieux adaptée à mes besoins ? p. 10

5. Cotisations sociales : comment éviter le casse-tête ? p. 12

6. Comment financer ma reprise de patientèle ? p. 14

7. Comment financer mon matériel ? p. 16

8. Est-il souhaitable d'acheter les murs ? p. 18

9. Comment choisir mon assurance responsabilité civile ? p. 20

10. Comment faire face aux aléas (maladie, accident...) ? p. 22

11. Comment optimiser la gestion de ma trésorerie ? p. 24

12. Quelles sont les incidences de la dématérialisation ? p. 26

13. Comment optimiser ma fiscalité ? p. 28

14. Comment assurer ma retraite ? p. 30

15. Comment préparer la cession de mon affaire ? p. 32

16. Quelles relations avec mon banquier ? p. 34

Réalisé par éditions EXPRESS & ROULARTA
Conception graphique : Michel Bayetto

Introduction

Devenir professionnel de santé et exercer en libéral requiert de l'audace, du courage, de la ténacité, voire de la détermination, mais surtout… beaucoup de préparation. Vous êtes jeune diplômé en chirurgie dentaire, praticien, spécialiste, infirmier ou kinésithérapeute hospitalier, ou encore salarié d'une clinique vétérinaire, d'une pharmacie ou d'un laboratoire, et vous souhaitez vous lancer dans le grand bain de l'installation. Les profils sont divers et variés, mais vous serez tous confrontés aux mêmes questions, auxquelles il faudra apporter les bonnes réponses avant de sauter le pas.

Pour vous aider dans cette vaste entreprise, les experts de la Société Générale vous accompagnent. Ils apportent des informations précieuses, pour que vous, professionnels de santé, mettiez toutes les chances de votre côté et réussissiez votre installation. Des témoignages vécus de vos confrères vous donnent aussi un éclairage sur les pièges à éviter et vous livrent toutes les ficelles pour faire les bons choix.
À vos marques, prêts… partez !

Christine Colmont

Journaliste financier, spécialisée dans la santé, Christine Colmont est chroniqueuse dans l'émission hebdomadaire "Check Up Santé", sur la radio BFM Business. Auteur de *Bien débuter en Bourse* (Editions L'Express), elle est aussi responsable des rubriques "Laboratoire au Crible" et "Bourse" du magazine Pharmaceutiques.

1. Où m'installer?

Des critères personnels à prendre en considération

Vivre dans une grande ville, se fixer dans sa région de naissance ou y revenir après quelques années passées à l'hôpital, choisir une zone de désert médical pour se constituer au plus vite une patientèle, saisir une opportunité ou profiter du hasard des circonstances : les choix d'implantation sont souvent légion. Pour ne pas se lancer à l'aveuglette, bien définir ses critères et leur faisabilité est la première tâche à accomplir. « Pédiatre à l'hôpital, j'ai commencé à effectuer des remplacements pour être bien sûre que la médecine de ville me plairait, explique Laure, pédiatre à Paris. Un dentiste que je connaissais m'a parlé d'une place vacante dans son cabinet. Je n'ai pas repris de patientèle, mais un local dans lequel je suis bien. »

Des critères professionnels pour mieux se décider

Une première installation se prépare activement et soigneusement. « Un jeune diplômé ou un candidat à l'exercice libéral de sa profession va devoir effectuer un travail de recherche préalable, bien définir

Yves, médecin généraliste à Rennes

« J'avais bâti un prévisionnel équilibré et juste. Pourtant, j'ai essuyé un refus de prêt de ma banque généraliste. Finalement, mon crédit, revu en baisse, a été accordé par une autre banque, cette fois-ci spécialisée dans les professions de santé. »

Nos conseils

1. Définir **les critères d'implantation** et leur faisabilité

2. Prendre le temps nécessaire

3. Prévoir des aléas et des retards dans l'installation

le périmètre dans lequel il compte s'installer, ne pas hésiter à se renseigner auprès des chambres de commerce et de tout autre organisme susceptible de l'aider et bien sûr, trouver le bon moment pour le faire », souligne Frédéric Riché, spécialiste du financement des professions libérales à la Société Générale. « J'ai fait une étude de marché en prenant contact avec d'autres dentistes. Compte tenu des temps d'attente de leurs patients (trois mois), j'en ai conclu qu'il y avait de la place pour moi. Tout le monde y gagne. À commencer par mes confrères, qui se sont déchargés sur moi !», explique Alexandre, un jeune dentiste, créateur de son cabinet dans le Tarn.

Prévoir du temps pour bien s'installer

La phase de recherche et d'installation prendra donc un certain temps – variable dont il faut tenir compte. Trois semaines de retard pour l'ouverture du cabinet de ce vétérinaire, des paperasses à n'en plus pouvoir remplir pour ce jeune dentiste et parfois des pépins imprévisibles… « J'ai eu un peu de mal à me constituer une patientèle, car je n'ai pas pu m'inscrire tout de suite… dans les Pages jaunes ! Heureusement que j'avais conservé des activités hospitalières. Finalement, le bouche-à-oreille a bien fonctionné. J'ai aussi bénéficié du départ brutal à la retraite d'un pédiatre dans mon quartier et paradoxalement profité du certain âge et du succès de mes confrères alentour, qui ne prenaient plus de nouveaux patients », ajoute Laure.

2. Dois-je créer en reprendre un

Un choix crucial

Partir de zéro ou s'appuyer sur une expérience passée, entre les deux, le cœur des professionnels de santé balance souvent. Le choix n'est jamais anodin. « Avant de racheter un cabinet, se renseigner sur l'image du professionnel de santé qu'on va remplacer s'avère indispensable, estime Benoît, ostéopathe. Les deux façons de travailler ne doivent, en effet, pas trop différer. » Et racheter un cabinet, c'est aussi souvent reprendre la patientèle. Un critère financier entrera alors en compte, même si les prix ont beaucoup diminué ces dernières années pour certaines professions. Ai-je les moyens de payer la reprise ? Comment la financer ? Aurai-je suffisamment de revenus pour rembourser mon prêt ? Autant de questions auxquelles il faudra répondre avant de se décider. Créer un cabinet se révèle moins onéreux mais c'est aussi un challenge à relever.

Une question d'offre et de demande

Dans les zones peu peuplées en dentistes, une patientèle n'a que peu de valeur, car un jeune candidat à l'installation va remplir son cabinet très rapidement. Sur la côte basque, où les dentistes sont très

Alexandre, 25 ans, dentiste dans le Tarn.

« La mairie d'une petite ville du Tarn cherchait un dentiste. Elle m'a installé dans un ancien presbytère, dont elle a pris en charge tous les travaux de mise aux normes. Je lui paie un loyer faible. J'ai ouvert la porte de mon cabinet et attendu les patients. Quatre mois après, mon carnet de rendez-vous est plein. »

mon cabinet ou existant ?

nombreux, la concurrence est rude. Il est difficile de constituer sa patientèle *ex nihilo*. « J'ai donc dû en racheter une », indique Nicolas, dentiste à Bayonne. Une compétition dont n'a pas souffert Amélie, infirmière qui vient de s'installer en Corrèze, à quelques encablures d'une ville moyenne : « J'ai fait le tour des pharmacies, de certains cabinets de kinésithérapeutes, des médecins avec lesquels je travaille beaucoup, distribué mes cartes de visite, tout en restant bien sûr dans le cadre légal, c'est-à-dire sans faire de publicité. À l'ouverture, j'avais déjà cinq patients. Un mois plus tard, j'en comptais trente. Jamais je n'aurais pensé que je parviendrais à constituer ma patientèle aussi rapidement », se félicite-t-elle.

Des solutions alternatives pour limiter les risques

Créer un cabinet à plusieurs en réunissant la patientèle de chacun offre une alternative (voir la question 3 « M'installer seul ou m'associer avec des confrères ? »). Autre possibilité moins risquée qu'une création ou une reprise : commencer par être salarié dans un cabinet et entrer plus tard dans le capital pour y être associé. « Un jeune diplômé qui a commencé à travailler dans une structure qui compte plusieurs praticiens, et qui y aura fait ses preuves, se verra souvent au bout de quelques années proposer d'entrer au capital », souligne Frédéric Riché. ●

Nos conseils

1. **Estimer le potentiel** d'une création versus une reprise
2. **Évaluer la concurrence**
3. Faire un **calcul financier**

3. M'installer seul avec des confrères

Mutualiser les risques ou les prendre seul

Pour un professionnel de santé, jeune diplômé, salarié d'un cabinet ou hospitalier, se lancer seul relève parfois du parcours du combattant. Paperasse à remplir, local à trouver, matériel, murs à acheter, les embûches ne manquent pas. À moins d'être particulièrement bien entouré, il est parfois plus rassurant de sauter le pas à deux, voire trois. « Eu égard à notre jeunesse, nous considérions qu'il était plus facile de prendre des décisions à deux et bien moins onéreux de partager tous les coûts d'installation. Nous avons donc repris ensemble une pharmacie », expliquent Julien et Clément, pharmaciens à Romans. Rejoindre un cabinet existant constitue une alternative pour mutualiser les frais. Toutefois, certains n'ont pas le choix. « J'aurais préféré m'installer avec quelqu'un, mais je n'ai pas trouvé de confrères pour partager mon cabinet », regrette Amélie, infirmière installée en Corrèze, qui ne désespère toutefois pas de convaincre ses ex-collègues hospitaliers de la rejoindre un jour.

Nos conseils

1. Identifier son **aversion au risque**
2. Savoir **partager ou préférer décider seul**
3. **Tester sa complémentarité**

Devenir son propre patron et tout assumer

« À 35 ans, j'avais soif d'autonomie, envie de devenir mon propre patron, souligne, de son côté, Marc, vétérinaire en Loire-Atlantique. Je suis parti de zéro et me suis installé seul, dans une commune qui ne comptait aucun vétérinaire. Dans mon domaine, s'installer en solo n'est pas

ou m'associer ?

si courant. » Autre spécificité : son activité est uniquement axée sur les animaux de compagnie : les chiens, les chats et les NAC (nouveaux animaux de compagnie), alors que ses confrères de la région soignent également les animaux d'élevage. « Pour me développer, je mise sur la proximité, le bouche-à-oreille via ma famille et mes amis. Ce n'est pas un hasard si je me suis installé dans une région où je connaissais beaucoup de monde », précise-t-il.

S'associer et être complémentaires

Quant à Nicolas, dentiste à Bayonne, il a préféré trouver un confrère sérieux avec lequel s'associer. « J'ai approché deux cabinets avant de faire affaire avec un troisième. Je me suis associé avec un dentiste dont j'ai racheté la patientèle au sein d'une SEL (Société d'exercice libéral) montée à deux », explique-t-il. Ces deux associés doivent partager les décisions. Travailler ensemble suppose une certaine compatibilité et une complémentarité.

Benoît, ostéopathe à Paris

« Mon installation a pris la forme d'une collaboration avec un autre ostéopathe. Concrètement, nous nous partageons la même pièce, chacun notre tour. Je reverse une partie de mes honoraires à mon collègue. Mais je ne paye plus rien, tout est compris dans ce pourcentage de rétrocession. Nous sommes amenés à travailler tous les deux, sans être physiquement ensemble. Nous participons à des formations l'un et l'autre, avons des patients communs, échangeons régulièrement au téléphone. Ce partage, je ne l'aurais pas fait avec n'importe qui. »

4. Quelle forme la mieux adaptée à

Les statuts

Les principales formes d'exercice des professions médicales et paramédicales :

1. L'Entreprise Individuelle, **(EI)** ou l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée **(EIRL)**

2. La Société d'Exercice Libéral **(SEL)**

3. la Société Civile Professionnelle **(SCP)**

4. La Société Civile de Moyens **(SCM)**.

Imaginer la façon idéale de se lancer

Pour les professionnels des secteurs médicaux ou paramédicaux, la structure juridique la mieux adaptée se choisira en fonction de la réglementation de cette profession, de la volonté d'exercer seul ou à plusieurs, du souhait de partager les décisions, mais aussi de la volonté de partager les bénéfices ou bien seulement les frais.

Choisir sa forme d'exercice en solo...

Le choix est multiple. Opter pour l'Entreprise Individuelle sous-entend la recherche d'un mode d'exercice simple, pour lequel il n'existe pas d'obligation de déposer des statuts juridiques, ni de libération d'un capital social. « Toutefois, et c'est la véritable limite de cette forme d'exercice, il y a une confusion entre le patrimoine personnel et professionnel », explique Marc Luccioni, expert-comptable à A4 Conseils, membre

juridique est mes besoins ?

du réseau Audecia. L'EIRL suit le même principe de fonctionnement, à la différence importante que l'exploitant peut limiter sa responsabilité au montant de son patrimoine affecté dans l'activité et doit effectuer une déclaration d'affectation.

... ou à plusieurs pour mutualiser les frais

Le professionnel de santé en Entreprise Individuelle pourra s'associer avec d'autres professionnels afin de mutualiser les charges administratives notamment. « La SCP, Société Civile Professionnelle, quant à elle, permettra d'exercer à plusieurs associés, à la condition qu'ils soient tous issus de la même profession réglementée. L'ensemble des produits et des charges sera supporté par les associés, en fonction du pourcentage de détention de parts dans la plupart des cas », précise Marc Luccioni. Par ailleurs, ces professionnels seront responsables des dettes de la société sans limitation. Autre possibilité : dans une Société Civile de Moyens (SCM), les associés, exerçant obligatoirement une profession libérale, mettent en commun certains moyens d'exploitation afin d'en réduire le coût. Ils conservent la totale indépendance de leur activité professionnelle. Enfin, la Société d'Exercice Libéral (SEL) offre la possibilité d'exercer seul ou à plusieurs au sein d'une société. Le capital social sera réparti en fonction des apports réalisés, et chacun répondra des dettes à hauteur de son apport si la société connaît des difficultés. Cette forme permet de séparer le patrimoine personnel du patrimoine professionnel.

Étienne, jeune ophtalmologiste

« **Lors de la création de notre cabinet d'ophtalmologie,** nous avons constitué une Société d'Exercice Libéral (SEL). L'intérêt : partager avec plusieurs confrères tous les moyens, notamment notre matériel, nos charges d'exploitation, notre savoir, optimiser notre fiscalité et travailler dans une plus grande convivialité. »

5. Cotisations comment éviter le

Un parcours du combattant

Seuls 10 % des jeunes médecins choisissent une activité libérale, selon les statistiques du conseil de l'Ordre. La plupart des praticiens frais moulus, rebutés par les risques de l'exercice libéral et… la montagne de procédures administratives, optent pour une activité salariée. Les candidats à l'installation ne chôment pas, il est vrai. L'installation individuelle suppose d'effectuer une multitude de démarches administratives, dans des délais très courts, pour certains jeunes installés. Classés dans la catégorie des travailleurs non salariés, les professionnels de santé libéraux doivent donc s'affilier obligatoirement à l'Urssaf (allocations familiales), au régime social des indépendants (assurance maladie-maternité) et à la caisse d'assurance vieillesse correspondant à leur profession.

L'Urssaf, pièce maîtresse incontournable

Patience et organisation sont les maîtres mots du jeune installé. Pour lui, la première étape consistera à contracter une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) (voir la question 9 : « Comment choisir mon assurance responsabilité civile ? »), obligatoire pour exercer. Un médecin s'inscrira parallèlement au conseil de l'Ordre et demandera son immatriculation à l'Urssaf

Nos conseils

1. Prendre une **assurance responsabilité civile** professionnelle
2. S'inscrire au **conseil de l'Ordre** (pour les médecins)
3. S'immatriculer à **l'Urssaf** (www.urssaf.fr)
4. S'affilier à la **Sécurité sociale** et au **RSI** (www.rsi.fr)

sociales : casse-tête ?

dans les huit jours qui suivent les débuts de son activité professionnelle. L'Urssaf fait office de Centre de formalités (CFE) des professions libérales. À ce titre, elle procède, à l'initiative de l'Assurance maladie, à l'immatriculation, aux modifications et à la radiation. Elle transférera ensuite le dossier à la CPAM, à la Caisse d'allocations familiales (CAF), à l'INSEE, aux services fiscaux et, pour les sociétés, au Greffe du Tribunal de commerce.

S'affilier à la Sécurté sociale

Pour obtenir le remboursement des prestations de santé, l'Assurance maladie entre en jeu. Lors de l'inscription (sur rendez-vous), deux dossiers (l'un professionnel, l'autre personnel) seront constitués.

— Les médecins conventionnés secteur 1 s'inscriront au régime des praticiens et auxiliaires médicaux conventionnés (PAMC), lequel est rattaché au régime général (la CPAM). C'est l'Urssaf qui est chargée du recouvrement des cotisations.

— Les médecins conventionnés secteur 2 devront choisir entre le régime des PAMC et celui de l'assurance maladie-maternité des travailleurs non salariés des professions non agricoles. Et dans ce dernier cas, le médecin dépendra du régime social des indépendants des professions libérales (PSI-PL). Dans les faits, la très grande majorité des médecins en secteur 2 opte pour le régime général.

Le calcul des cotisations sociales

Toutes les cotisations sociales sont calculées sur les revenus de l'avant-dernière année d'activité (N-2). Lorsqu'un auxiliaire médical démarre une activité, les prélèvements sont forfaitaires et varient selon la cotisation concernée. Pour la troisième année d'activité, la cotisation d'assurance maladie est calculée sur le revenu de la première année complété pour chaque mois entier d'inactivité par les 2/3 du plafond mensuel de la Sécurité sociale, soit 2021 euros. ●

6. Comment ma reprise de

Entre une création et une reprise, il faut choisir

Opter pour l'une ou l'autre de ces options est souvent fonction de la profession exercée. La demande de patientèle reste très soutenue pour les infirmiers, les kinésithérapeutes, les podologues, les psychologues et les vétérinaires. En revanche, les cessions de patientèle deviennent très rares aujourd'hui chez les chirurgiens-dentistes et les médecins généralistes. Le marché s'oriente de plus en plus vers la création *ex nihilo*, jugée moins coûteuse. Ainsi, un jeune praticien peut tout à fait s'installer juste à côté du cabinet d'un médecin qui part à la retraite sans lui verser le moindre euro, et capter sa clientèle à son départ. Il n'en devra pas moins évaluer la taille de la population de l'agglomération où il s'installe et, par là même, sa clientèle potentielle, puis évaluer le temps et le coût de constitution d'une nouvelle patientèle, et les comparer au prix déboursé pour une reprise de patientèle.

Claire, podologue-pédicure

Un projet bien ficelé finira toujours par aboutir. « J'avais bâti un prévisionnel d'activité équilibré et juste. Pourtant, j'ai essuyé un premier refus de prêt de ma banque. Finalement, ma demande de crédit, revue en baisse, a été acceptée par un autre établissement bancaire. »

Le vrai coût d'une reprise de patientèle

Son montant se révèle très variable. À Paris, « le prix d'un droit de présentation de patientèle d'un podologue correspondra environ à un an de revenus, calculé sur la moyenne des trois dernières années », souligne Claire, pédicure-podologue installée récemment dans le XIIIe arrondissement de Paris. Aujourd'hui, les prix sont orientés à la baisse (pour certaines professions, et notamment les généralistes et les chirurgiens-dentistes), tom-

financer patientèle?

bés parfois à 10% des honoraires annuels, même dans des professions où la demande reste soutenue. En outre, « la nature de la demande évolue. Le rachat de la patientèle est parfois couplé à la reprise des locaux professionnels et du matériel », remarque Frédéric Riché, spécialiste du financement des professions libérales à la Société Générale.

Mettre toutes les chances de son côté

Avant toute chose, un bon prévisionnel d'activité devra être élaboré, si besoin est avec un expert-comptable ou une chambre de commerce. Pour Frédéric Riché, « le banquier évaluera les risques et le potentiel de l'activité d'un jeune diplômé qui ne dispose d'aucun apport et qui rachète la patientèle, les murs et le matériel.
Le prêt demandé sera obtenu plus facilement si ce professionnel s'installe dans un petit village sans concurrence à des dizaines de kilomètres à la ronde ».

Nos conseils

1. Comparer soigneusement le montant déboursé pour une reprise avec le coût d'une création *ex nihilo* dans une même zone géographique

2. Monter le dossier de financement avec **un expert-comptable ou une chambre de commerce.** Mieux vaut éviter de présenter aux banquiers des prévisionnels fantaisistes. Ils seront très vite repérés, étant comparés à des banques de données

3. Négocier un package dans la reprise, comprenant le matériel et éventuellement les murs

7. Comment mon matériel ?

Opter pour le comptant, le crédit ou le leasing…

Pour un jeune installé, il n'est pas toujours facile de financer un matériel très coûteux. Plusieurs alternatives s'offrent aux radiologues, ophtalmologistes, dentistes, gynécologues, kinésithérapeutes ou orthopédistes : choisir de payer comptant, opération peu judicieuse fiscalement, opter pour le crédit classique pour en être propriétaire ou le crédit-bail mobilier pour le louer. « Quand on opte pour le leasing (crédit-bail), à la différence du crédit classique, c'est l'entité qui finance, à savoir la banque, qui est propriétaire du matériel. Elle l'achète chez le fournisseur habituel du client et lui loue pendant la durée du contrat, avec la possibilité d'en devenir propriétaire en fin de contrat à valeur résiduelle convenue d'avance », explique Philippe Muller, directeur commercial crédit-bail mobilier Sogelease à la Société Générale. « Les machines très techniques et l'équipement informatique pointu dont mon cabinet s'est équipé nous ont coûté la bagatelle de 400 000 euros. Nous les avons donc financés en leasing », précise Étienne, jeune ophtalmologiste de 32 ans. L'avantage : la bonne visibilité sur ses coûts (loyer déterminé à l'avance, identique pendant toute la durée de la location) et la possibilité, à terme, d'acquérir le matériel à la valeur convenue dans le contrat.

… pour son véhicule aussi

De nombreux jeunes installés vont vite devoir s'équiper d'un véhicule convenable pour arpenter les routes. « Ils pourront financer leur voiture neuve par un achat au comptant, par un crédit classique, ou opter pour le leasing, avec ou sans option d'achat (financement d'un véhicule d'occasion de moins de 5 ans aussi possible si l'achat se fait auprès d'un professionnel de l'automobile). Certaines banques offrent cette dernière possibilité en proposant aux professionnels des services associés : la recherche du meilleur tarif, la commande, le financement, le

financer

dépannage, l'entretien et la reprise *in fine*, en fonction des services associés choisis lors de la signature du contrat », explique François Merere, directeur commercial Tempro à la Société Générale.

Les avantages comptables à mettre dans la balance

L'intérêt fiscal du leasing comparé à un crédit n'est pas négligeable : « Selon le régime fiscal choisi, le professionnel peut inscrire les loyers de son leasing en charges d'exploitation sur son activité professionnelle (dans la limite des plafonds définis par l'administration fiscale) ou bien bénéficier des abattements liés au régime des indemnités kilométriques ou frais réels. En outre, en crédit-bail mobilier, la TVA est due sur les loyers, étalant ainsi les paiements de cette taxe, ce qui constitue un avantage en trésorerie », soulignent Philippe Muller et François Merere.

Nos conseils

1. Comparer les **trois types de financement** possibles

2. Ne pas oublier de prendre en compte **les avantages fiscaux du leasing**

Fabien, gynécologue-obstétricien à Paris

« **En leasing, je sais combien j'aurai à débourser tous les mois et je peux amortir mes frais.** C'est plus souple quand on démarre. J'ai financé mon appareil d'échographie, environ 20 000 €, en leasing via ma banque. Idem pour ma voiture (je me rends à la clinique où je pratique des accouchements). Je déduis ainsi mes frais kilométriques de déplacement. À terme, je pourrai racheter mon véhicule à un prix réduit. »

8. Est-il d'acheter les

Devenir propriétaire représente un bon moyen de se constituer un patrimoine

« Acquérir les murs pour un professionnel de santé qui s'installe a un intérêt indéniable : se constituer un patrimoine professionnel », explique Frédéric Riché, responsable du secteur financement des professions libérales à la Société Générale. Devenir propriétaire de son cabinet peut aider un dentiste, un généraliste, à revendre – en temps voulu – plus facilement sa patientèle dans un package global. C'est aussi un moyen de se constituer une retraite et/ou de transmettre un actif immobilier à ses enfants.

Les critères qu'il faudra examiner avant de sauter le pas

« Un rapide calcul s'impose avant de prendre sa décision. À partir du moment où le loyer annuel du local hors charges rapporté au prix des murs est supérieur de 2 points au coût du crédit, assurance comprise (soit d'environ 7 % à comparer à un TEG de 5 %), il sera intéressant d'acheter les murs », estime Christophe Descamps, conseiller en gestion de patrimoine à Paris, au sein du cabinet Septentrion Patrimoine. « Cela dit, si les prix de l'immobilier devaient de nouveau doubler dans les dix ans à venir, une acquisition s'avérerait encore judicieuse, même sur la base d'un rendement locatif de 4 % », précise Christophe Descamps.

souhaitable murs ?

Obtenir un crédit immobilier sur sa capacité à rembourser

Plusieurs critères entreront en compte pour décrocher son prêt immobilier : l'expérience du professionnel avant son installation, son prévisionnel d'activité, la localisation de son cabinet. Se constituer une patientèle prendra un temps plus ou moins long et conditionnera le remboursement. « En zone rurale, les dossiers de demande de crédit sont rares, nous sommes donc plus enclins à prêter à ces professionnels de santé qu'à d'autres, car ils évoluent dans un univers moins concurrentiel », ajoute Frédéric Riché.

Le calcul

Pour une surface de 40 m² dans laquelle le futur cabinet sera installé, payer un loyer de 1 500 € par mois pendant 15 ans (avec révision triennale de celui-ci) sera plus coûteux qu'acheter les murs d'un local équivalent, si son prix de vente n'excède pas 250 000 €, voire 260 000 €.

Nos conseils

Les différents schémas à l'achat :

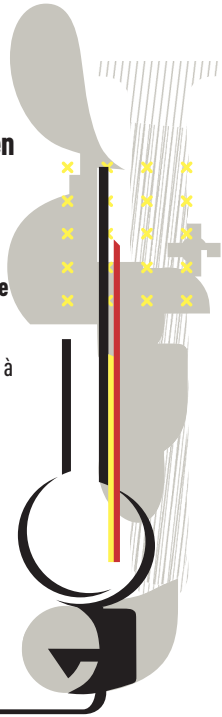
1. Acheter à titre personnel **(en nom propre ou en SCI)** et louer au cabinet ou à la société

2. Acheter via la société d'exploitation du cabinet ou de l'officine

9. Comment mon assurance res

Fabien, gynécologue-obstétricien à Paris

« La gynécologie-obstétrique, comme la chirurgie plastique, sont les professions les plus délaissées par les assurances professionnelles, eu égard aux risques de procès avec les patients. Les prix sont exorbitants. Pour un temps plein privé, un gynécologue-obstétricien doit compter 24 000 à 25 000 euros par an d'assurance civile professionnelle, à comparer à 400 euros annuels pour un ophtalmologiste. »



Une démarche indispensable à effectuer

Pour exercer en libéral, contracter une assurance responsabilité civile professionnelle (RCP) est une condition *sine qua non*. La RCP doit être souscrite avant même d'exercer. « Très spécifique et chère, elle reste du domaine de quelques assureurs, proches du métier des professionnels », souligne André Camus, responsable national de la création-reprise à la Société Générale. Pour dénicher la police *ad hoc*, un tour d'horizon du marché s'avère néanmoins indispensable. « Je me suis renseigné auprès des syndicats professionnels, qui avaient déjà effectué un comparatif des offres. J'ai

Nos conseils

1. Demander conseil aux **syndicats professionnels ou aux spécialistes**
2. **Comparer les prix**
3. Ne pas oublier d'**étudier les plafonds prévus en cas de dommages**

choisir
ponsabilité civile?

fait faire aux quelques assureurs spécialisés un devis. Leurs tarifs ne variaient pas beaucoup, à une centaine d'euros près. J'ai aussi demandé conseil à mes confrères installés, pour déterminer quelle était la meilleure offre. Le choix de mon assurance a donc été très rapide », indique Fabien, gynécologue-obstétricien installé dans un cabinet à Paris. Autre cas de figure : « Un professionnel déjà assuré à l'hôpital conservera souvent la même compagnie d'assurance lorsqu'il s'installera », avance André Camus. C'est le cas d'Étienne, jeune ophtalmologiste spécialisé en chirurgie réfractive, qui a conservé la même police qu'à l'hôpital, même s'il a comparé les prix entre les deux ou trois seules compagnies qui assurent sa profession.

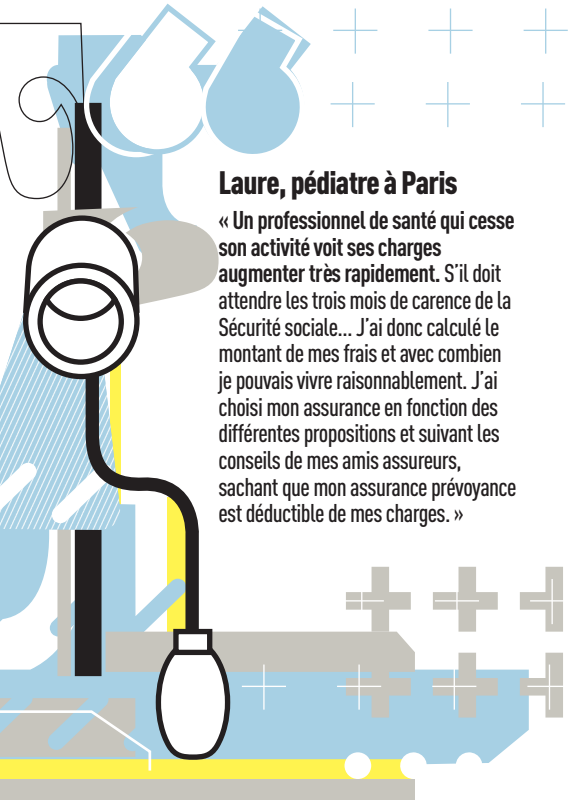
Bien s'entourer pour mieux se décider

Pour distinguer le bon grain de l'ivraie, les spécialistes de l'assurance peuvent aussi se révéler une aide précieuse pour les professionnels. « Je suis bien entouré. C'est mon père, assureur, qui s'est occupé de tout », se félicite Alexandre, 25 ans, dentiste dans le Tarn. De même, Nicolas, dentiste à Bayonne, a fait appel à un assureur indépendant, « un ami à moi, qui m'a bien conseillé avant que je m'installe ».

Bien comparer les plafonds des assurances

Le coût annuel de l'assurance n'est pas le seul critère à prendre en considération. « Je n'avais pas cette notion au départ, mais le plafond auquel votre assurance vous couvre en cas de dommages et de litige, est primordial, précise Fabien. Les assureurs le déterminent au travers de questionnaires, en fonction du nombre d'accouchements et d'échographies effectués par an et du temps parcouru en voiture entre le domicile et le lieu d'accouchement. »

10. Comment faire (maladie, accident



Laure, pédiatre à Paris

« Un professionnel de santé qui cesse son activité voit ses charges augmenter très rapidement. S'il doit attendre les trois mois de carence de la Sécurité sociale… J'ai donc calculé le montant de mes frais et avec combien je pouvais vivre raisonnablement. J'ai choisi mon assurance en fonction des différentes propositions et suivant les conseils de mes amis assureurs, sachant que mon assurance prévoyance est déductible de mes charges. »

Se prémunir dès son installation

Passer du statut d'étudiant, d'hospitalier ou de salarié à celui d'indépendant change considérablement la donne. Les professions libérales dépendent du régime social des indépendants (RSI), moins protecteur que le régime général des salariés, d'où la nécessité de combler cet écart pour garantir un maintien de leur activité en cas d'arrêt. Le démarrage d'une activité et la constitution d'une patientèle représentent un travail de longue haleine. Débuter en affrontant un arrêt d'activité pour raison de santé peut rapidement déstabiliser le cabinet d'un professionnel. « Aussi, prévoir une assurance prévoyance est un conseil de bon sens à donner à tous les professionnels de santé dont l'activité est en phase de démarrage », estime Carine Bonsergent, chef produit retraite/prévoyance à la Société Générale. Même si tous ne suivent pas cette recommandation, faute de disposer de suffisamment de fonds au démarrage, car une assurance pré-

face aux aléas
…)?

voyance a un coût. « Pour l'instant, je fais des économies, mais j'en prendrai certainement une, plus tard, lorsque je gagnerai mieux ma vie », précise cette jeune kinésithérapeute, en Île-de-France.

Souscrire une assurance prévoyance

Attendre pour s'assurer n'est toutefois pas prudent. Ne serait-ce que pour se prémunir contre la perte de revenu liée à une cessation d'activité et à l'instabilité de son activité professionnelle et pouvoir trouver en toute sérénité un remplaçant, de manière à pérenniser sa patientèle.

Adapter la prévoyance à son activité

Il ne faut pas hésiter à demander un diagnostic auprès de sa banque pour personnaliser les couvertures de prévoyance. Tout dépend aussi du revenu auquel le professionnel veut s'assurer. « Puisque je commence à peine, j'ai choisi la moitié de mon revenu prévisionnel, sachant que la Sécurité sociale, en cas de pépin, prendra en charge, au bout de trois mois, une partie de mes revenus », souligne Étienne, ophtalmologiste. Pour Carine Bonsergent, « se doter d'une assurance prévoyance restera tout à fait d'actualité pour les professionnels déjà installés, qui dégagent, eux, un bénéfice très important. Ces derniers seront d'autant plus déstabilisés lorsqu'ils seront confrontés à une rupture de leurs revenus pendant un certain laps de temps ». ●

Nos conseils

1. Souscrire **dès l'installation**
2. **Calculer** ses frais et son revenu minimum
3. Demander **un diagnostic personnalisé aux assureurs**

11. Comment la gestion de ma

Placer à bon escient ses excédents

Constituer une trésorerie relève d'une gestion prudente, la placer s'avère encore plus judicieux. « Deux options s'offrent alors aux professionnels de santé », détaille Christophe Petit, chef marché professions libérales à la Société Générale. La première option : placer sa trésorerie excédentaire sur des supports financiers non risqués (un compte sur livret professionnel par exemple), à court terme. « Ce qui permet de rapporter un intérêt, sans risque en capital, sur une durée courte, l'argent étant disponible à tout moment. En cas de besoin, le professionnel de santé effectuera un virement sur son compte bancaire pour couvrir ses dépenses à venir, comme la TVA, les cotisations sociales… », explique Christophe Petit.

La deuxième option : mettre les fonds disponibles sur des comptes à terme, si l'horizon de placement est plus éloigné. « Ce sont des contrats renouvelables et non risqués en capital, dont le taux de rendement est supérieur à celui du compte sur livret, mais avec une finalité différente », précise-t-il.

Julien et Clément, pharmaciens à Romans

« Nous optimisons nos dépenses, réduisons nos coûts de fonctionnement, sans toucher à nos stocks, ce qui nous permet de conserver notre trésorerie et de mieux coller à notre prévisionnel. En outre, nos partenaires les plus proches, nos grossistes et nos banquiers nous accompagnent au démarrage. »

Faire face à ses besoins de trésorerie ponctuels

La vie d'un professionnel de santé n'est guère linéaire. Il arrive parfois au cours de sa carrière que certaines de ses dépenses (constitution et renouvellement de ses stocks, charges

optimiser trésorerie ?

sociales, charges fiscales…) ne soient pas couvertes par ses honoraires et que sa trésorerie soit insuffisante pour prendre le relais. Pour couvrir de tels besoins ponctuels, un pharmacien, par exemple, pourra obtenir une ligne de découvert auprès de sa banque. Il aura aussi la possibilité de jouer sur les délais de règlement auprès de ses fournisseurs.

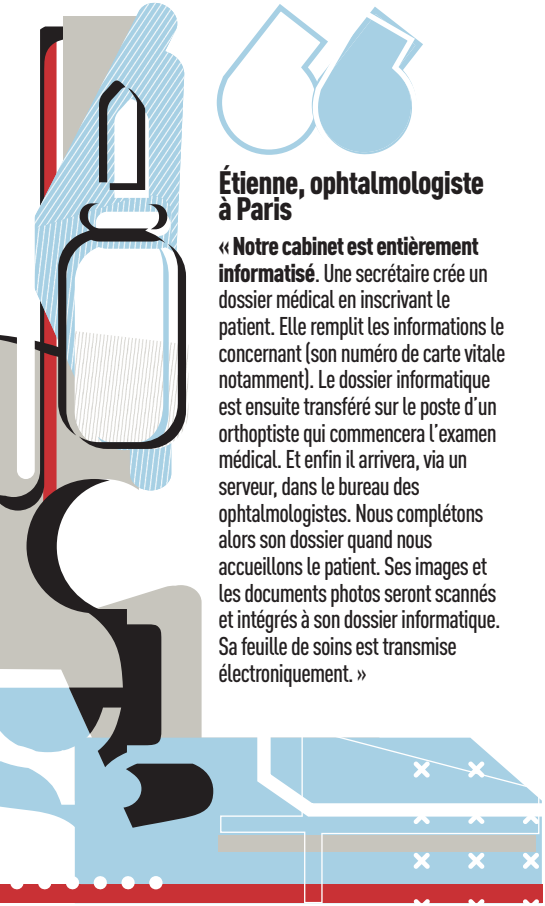
Une bonne gestion du tiers payant

Autre impératif pour les pharmaciens et les biologistes : gérer le tiers payant. Les médicaments délivrés tout comme les analyses effectuées seront le plus souvent réglés par la caisse d'assurance maladie, et le complément versé par les mutuelles. Le professionnel avancera donc les sommes qui lui seront remboursées par la suite. Or, il s'avère compliqué et fastidieux de suivre l'ensemble de ces opérations. C'est pourquoi il existe des prestataires spécialisés, comme Résopharma, qui proposent des solutions de rapprochements bancaires (RésoBank). Ils devront pointer toutes les opérations de règlements et les sorties d'argent sur le compte du professionnel, qui pourra à tout moment vérifier cet état sur Internet.

Nos conseils

1. **Placer ses excédents bancaires** sur des comptes sur livret ou à terme
2. **Financer un besoin**, avec une ligne de découvert bancaire
3. Négocier des **délais de paiement** auprès de ses fournisseurs
4. Utiliser des **prestataires extérieurs** pour la gestion du tiers payant

12. Quelles sont de la dématérial



Étienne, ophtalmologiste à Paris

« Notre cabinet est entièrement informatisé. Une secrétaire crée un dossier médical en inscrivant le patient. Elle remplit les informations le concernant (son numéro de carte vitale notamment). Le dossier informatique est ensuite transféré sur le poste d'un orthoptiste qui commencera l'examen médical. Et enfin il arrivera, via un serveur, dans le bureau des ophtalmologistes. Nous complétons alors son dossier quand nous accueillons le patient. Ses images et les documents photos seront scannés et intégrés à son dossier informatique. Sa feuille de soins est transmise électroniquement. »

Télétransmettre les feuilles de soins

La traditionnelle feuille de soins papier disparaît progressivement au profit des feuilles électroniques. Les professionnels de santé se sont adaptés à cette dématérialisation. Nombreux sont ceux qui transmettent systématiquement à la Sécurité sociale les feuilles de soins de leurs patients, via la carte vitale. Pour autant, quelques praticiens restent encore résolument attachés au papier. La donne change, il est vrai, les habitudes. « Je mets trente secondes à remplir une feuille de papier contre une minute avec la carte vitale », précise Yves, médecin généraliste à Rennes. Et en cas de non-transmission systématique des feuilles de soins électroniques, les praticiens pourront encourir des sanctions. Autres changements et non des moindres : « Les médecins et les professionnels de santé devront s'équiper d'un lecteur de cartes vitales et d'un logiciel adapté », rappelle Christophe Petit, chef marché professions libérales à la Société Générale.

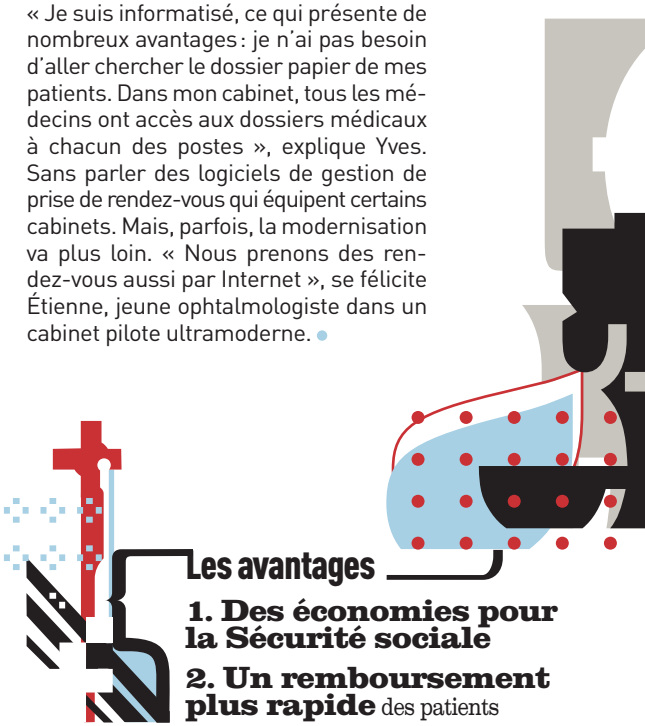
les incidences
isation ?

Un remboursement des patients plus rapide

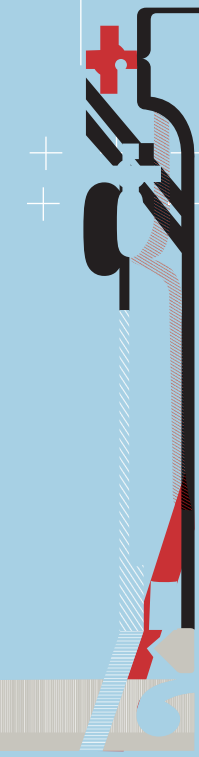
La dématérialisation s'est accélérée pour la simple et bonne raison que les feuilles de soins électroniques sont six fois moins coûteuses pour l'assurance maladie. « Pour la Caisse, le gain de temps est important. Et les patients sont plus facilement et plus rapidement remboursés », estime Yves. Toutefois, personne n'est à l'abri d'une panne de lecteur de cartes vitales ou de logiciel. Quel patient ne s'est pas trouvé un jour devant son médecin désolé de devoir refuser sa carte vitale pour cause de panne ? Et dans ce cas, le papier restera le dernier recours.

Une informatisation croissante

L'informatisation ne concerne pas seulement les télétransmissions via la carte vitale. La plupart des cabinets se sont dotés de systèmes informatiques qui facilitent le suivi des pathologies. « Je suis informatisé, ce qui présente de nombreux avantages : je n'ai pas besoin d'aller chercher le dossier papier de mes patients. Dans mon cabinet, tous les médecins ont accès aux dossiers médicaux à chacun des postes », explique Yves. Sans parler des logiciels de gestion de prise de rendez-vous qui équipent certains cabinets. Mais, parfois, la modernisation va plus loin. « Nous prenons des rendez-vous aussi par Internet », se félicite Étienne, jeune ophtalmologiste dans un cabinet pilote ultramoderne.



13. Comment ma fiscalité ?



Nos conseils

Marc Luccioni, expert-comptable à A4 Conseils, membre du réseau Audecia, avance quelques pistes à suivre :

1. Acquérir à titre personnel son local d'exploitation afin de capitaliser sur un patrimoine et passer en charge le loyer de son activité professionnelle (voir la question 8 : « Est-il souhaitable d'acheter les murs ? »)

2. Utiliser les **dispositifs d'épargne retraite et prévoyance Madelin**, permettant de cotiser dans le cadre de son exercice professionnel et de bénéficier d'un complément de revenu au moment de la retraite, notamment dans un dispositif fiscal globalement allégé (voir la question 14 : « Comment assurer ma retraite ? »)

3. Bien définir **sa politique de rémunération** entre salaires, prélèvements (statut TNS) et dividendes

De multiples possibilités offertes

Pour un professionnel de santé, pas toujours facile de savoir comment utiliser toutes les opportunités fiscales, nombreuses et variées, qui s'offrent à lui. À moins qu'il ait un goût prononcé pour le sujet, faire appel à un spécialiste lui permettra d'obtenir des informations avisées en la matière. Le sujet est vaste et surtout diffère suivant le profil de contribuable.

À chaque statut sa fiscalité

Impôts sur les sociétés ou sur le revenu : entre les deux, le professionnel devra choisir et faire le calcul qui lui est le plus favorable. « En matière fiscale, la SEL est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) et la SCP peut l'être mais ceci est irrévocable (voir la question 4 : « Quelle forme juridique est la mieux adaptée à mes besoins ? »). Dans tous les autres

optimiser

cas, l'imposition des bénéfices relève de l'impôt sur le revenu. Le professionnel aura alors l'obligation de réaliser une déclaration 2 035 Recettes-Dépenses si ses recettes dépassent le seuil de 32 600 €. Le bénéfice réalisé (ou quote-part du bénéfice pour les sociétés) est imposé à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices non commerciaux », ajoute Marc Luccioni, expert-comptable.

Constituer une société

En cas d'imposition sur les sociétés, la structure « acquitte son impôt sur le bénéfice après déduction des rémunérations versées à l'exploitant (ou aux associés), et le bénéfice après impôts peut faire l'objet d'une distribution de dividendes. L'exploitant (ou les associés) devra indiquer sur sa déclaration de revenus la rémunération qu'il aura perçue au travers, de son activité mais également les éventuels dividendes reçus dont l'imposition sera différente », précise l'expert-comptable. ●

Julien et Clément, pharmaciens à Romans

« **Historiquement, les pharmaciens travaillaient en nom propre,** mais aujourd'hui les investissements sont trop élevés. Nous avons donc constitué une société pour que l'imposition ne soit pas trop lourde au bout de 4 à 5 ans et avons choisi une SELARL, une Société d'Exercice Libéral (SEL) à Responsabilité Limitée.
Ce qui nous permettra un jour de détenir des parts dans une autre pharmacie. »

14. Comment ma retraite ?

Constituer un capital dès le début de sa vie professionnelle

Les professionnels de santé se doivent d'anticiper la constitution de leur retraite. Confrontés à des niveaux de retraite obligatoire (via le RSI – le régime social des indépendants) trop faibles, ils ont bien conscience que se constituer au plus tôt un capital leur permettra de se garantir un niveau de vie satisfaisant lorsqu'ils cesseront leur activité professionnelle. « Ce sujet les préoccupe d'autant plus qu'aujourd'hui la cession de leur fonds de commerce et de leur patientèle sont moins assurés que par le passé », explique Carine Bonsergent, chef produit retraite/prévoyance à la Société Générale.

Choisir des solutions adaptées pour diversifier son épargne

Les contrats d'assurance vie, ouverts à l'ensemble des personnes physiques, représentent un bon moyen de constituer une épargne retraite. Ils offrent toutefois moins de pertinence fiscale que les produits dédiés. « Un professionnel de santé en pleine activité peut bénéficier de solutions d'épargne retraite plus intéressantes et plus opportunes pour constituer sa retraite et défiscaliser. Les produits de la loi Madelin consistent à épargner, à un horizon plus ou moins éloigné, avec la possibilité d'une sortie en rente, pour maintenir son niveau de vie. L'épargne constituée dans ce cadre est déductible du bénéfice imposable, dans une certaine limite et suivant des plafonds revus chaque année », détaille Carine Bonsergent.

assurer

Faire un point régulier sur sa situation patrimoniale

Autre solution : l'épargne salariale et retraite, constituée à travers un PERCO (plan d'épargne retraite collectif) permet d'abonder pour se constituer une épargne récupérée sous forme de rente ou de capital. Cette possibilité est ouverte à tous les professionnels, dès lors qu'ils embauchent un salarié. « Cependant, chaque situation est particulière. Il est donc important de faire un point très régulier sur sa situation professionnelle », déclare Carine Bonsergent.

Amélie, 29 ans, infirmière libérale installée en Corrèze

« Je ne pensais pas réussir à constituer ma patientèle en un mois, mais c'est le cas et je vais donc tout de suite pouvoir mettre de côté pour ma retraite. J'ai décidé de souscrire une assurance complémentaire retraite, où je verserai une somme fixe tous les mois et où je pourrai effectuer des versements complémentaires si je le désire à la fin de l'année. Ce produit me permet aussi de bénéficier d'exonérations fiscales. »

Nos conseils

Pour constituer sa retraite, un professionnel de santé peut :

1. Souscrire des contrats d'**assurance vie**
2. S'orienter vers **des contrats de type loi Madelin**
3. Compléter par de **l'épargne salariale et retraite**
4. **Acheter ses murs** pour diversifier son patrimoine si ce bien peut être transformé et loué

15. Comment la cession de

La difficulté de vendre

Partir à la retraite, s'installer dans une autre région, changer d'orientation professionnelle ou de cabinet… Autant de raisons qui peuvent pousser un professionnel de santé à céder son affaire. Trouver un acquéreur n'est toutefois pas aisé. Ainsi, un médecin généraliste, près de Saint-Malo, essaie de vendre sa patientèle depuis plusieurs mois avant de partir à la retraite, sans aucun succès. « Devant la pénurie de professions médicales, dans la plupart des endroits, un jeune qui s'installe peut souvent remplir son carnet de rendez-vous sans aucun souci », constate Didier Nouveau, spécialisé en ingénierie patrimoniale à la Société Générale. Cependant, certaines professions, dont les vétérinaires, échappent à cette situation. Ils trouveront facilement preneur de leur clientèle.

Anticiper la cession

Les prix auxquels s'effectuent les transactions ont chuté ces dernières années (voir la question 6 : « Comment financer ma reprise de patientèle ? »). Et hormis dans certaines régions très denses en professions médicales et pour certaines activités, la demande émanant des jeunes s'est considérablement réduite. La situation est nettement

Nos conseils

1. Faire un **bilan patrimonial** pour être bien informé
2. **Séparer les murs de l'activité** pour donner plus de souplesse à l'acquéreur
3. Se vendre à soi-même les murs détenus jusque-là à titre professionnel afin de les **conserver à titre privé**

préparer mon affaire ?

plus avantageuse pour un professionnel préparant la cession de son affaire qui en possède les murs. Il pourra les proposer à la vente à un repreneur potentiel, les lui louer, voire les lui revendre dans un second temps. « Les plus-values immobilières à long terme réalisées dans le cadre d'une activité libérale sont toujours exonérées au bout de 15 ans de détention du bien, alors que cette exonération n'est acquise qu'après 30 ans de détention pour les biens immobiliers cédés par les particuliers à compter du 1er février 2012 », rappelle Didier Nouveau. Ainsi, le professionnel de santé peut avoir intérêt à revendre les murs professionnels détenus depuis plus de 15 ans à une structure spécifique (type SCI) qu'il aura pu créer à cette occasion, et bénéficier ainsi de l'exonération de plus-value.

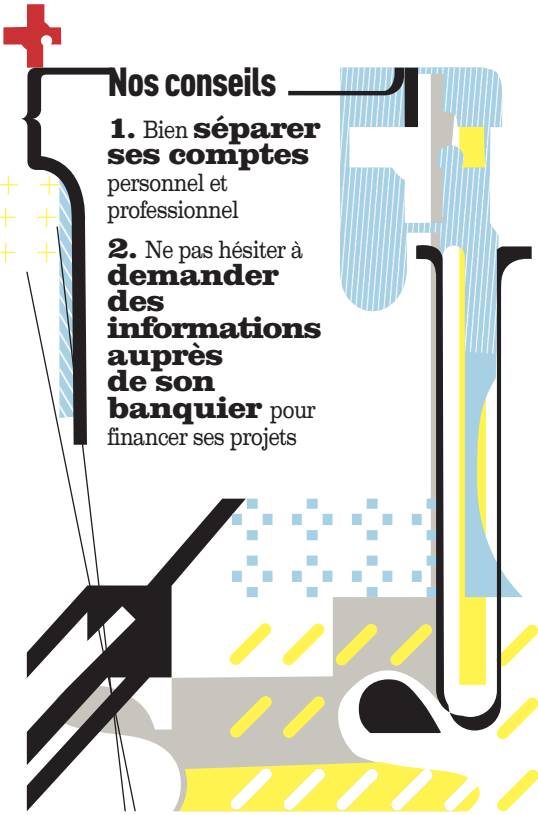
Des cas toujours particuliers

Mais avant de prendre toute décision en matière de cession, il ne faut pas hésiter à s'informer auprès d'un spécialiste. D'autres considérations fiscales doivent aussi être prises en compte. « Le cédant sera exonéré de l'impôt sur les plus-values s'il prend sa retraite dans les deux ans qui suivent ou précèdent la cession de sa patientèle. Autre possibilité pour les professionnels exerçant en nom propre : ils pourront être exonérés totalement ou partiellement d'impôt sur la plus-value en fonction du montant des recettes annuelles ou du prix de vente », explique Didier Nouveau.

Marc, 35 ans, vétérinaire installé en Loire-Atlantique

« Je pourrais revendre ma clientèle si dans quelques années je le désirais. Mais ce sera le plus tard possible. Mon objectif est de développer mon activité, de m'installer dans un local plus attrayant et plus grand, et éventuellement de m'associer avec quelqu'un d'autre plus tard, ou bien d'embaucher un salarié. À terme, mon objectif est de transformer mon cabinet en clinique. »

16. Quelles relat
mon banquier?



Ouvrir un compte professionnel

L'ampleur des démarches à effectuer pour s'installer en libéral a de quoi rebuter plus d'un professionnel de santé (voir la question 5 : « Cotisations sociales : comment éviter le casse-tête ? »). Outre ces formalités indispensables, le candidat à l'indépendance devra impérativement ouvrir un compte bancaire professionnel à son nom ou à celui de la société dont il est associé. « Ne serait-ce que pour gérer sa propre trésorerie, il est préférable de posséder deux comptes, l'un privé, l'autre professionnel », recommande André Camus, responsable national création-reprise à la Société Générale. Quant à savoir s'il est possible d'avoir certes deux comptes, mais tous les deux privés, en séparant ses activités professionnelles des personnelles, les professions libérales posent souvent la question. En effet, la facturation des opérations professionnelles est plus élevée que celle des opérations personnelles. « Toutefois, les services associés diffèrent fortement, explique André Camus.

ions avec

Dès lors que le client se heurte à certaines difficultés bien spécifiques, ayant trait notamment au financement de ses investissements, aux aspects juridiques et fiscaux, son conseiller professionnel sera bien mieux armé pour y répondre qu'un conseiller généraliste. »

Bien clarifier ses revenus vis-à-vis du fisc

L'intérêt de cette séparation des comptes est également fiscal. En cas de contrôle, distinguer les opérations privées des opérations professionnelles permettra d'éviter de susciter des interrogations supplémentaires de la part du fisc.

Avoir une vision globale du patrimoine

Les opérations sont intimement liées entre les comptes privé et professionnel. Les revenus perçus sur le compte privé proviennent, il est vrai, de l'activité professionnelle. Et lorsque le jeune installé nourrira des projets d'investissements à réaliser, connaître le patrimoine privé et professionnel du client permettra à la banque de statuer plus facilement et plus rapidement sur sa demande de financement.

Sylvain, dentiste à Courbevoie

« **J'attends de ma banque, dans laquelle j'ai ouvert deux comptes différents,** l'un professionnel et l'autre personnel, qu'elle me soutienne dans tous les épisodes de ma vie de professionnel de santé. J'ai un projet très ambitieux, j'ai fait une demande de prêt pour le développer et mon agence devrait me suivre dans cette nouvelle aventure. »

Infos utiles

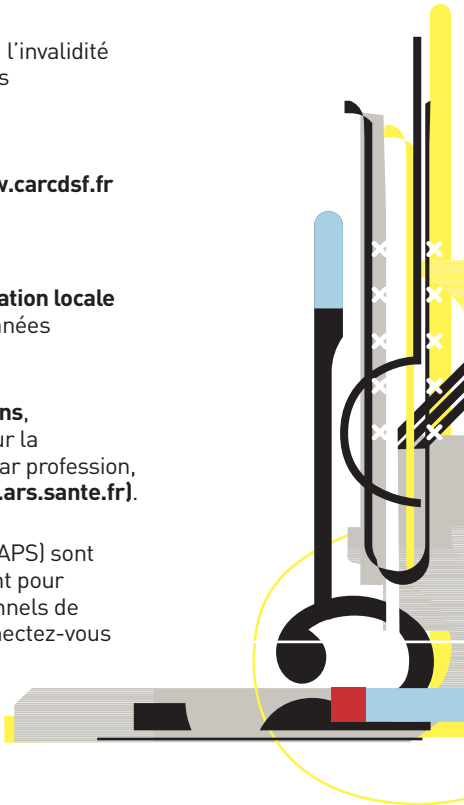
L'ordre des médecins : **www.conseil-national.medecin.fr**
L'ordre des pharmaciens : **www.ordre.pharmacien.fr**
L'ordre des chirurgiens-dentistes : **www.ordre-chirurgiens-dentistes.fr**
L'ordre des sages-femmes : **www.ordre-sages-femmes.fr**
L'ordre des infirmiers : **www.ordre-infirmiers.fr**
L'ordre des pédicures-podologues : **www.onpp.fr**
L'ordre des vétérinaires : **www.veterinaire.fr**

Pour des informations relatives aux cotisations sociales :
• L'Urssaf : **www.urssaf.fr**
• Le régime social des indépendants : **www.rsi.fr**
Pour toutes les questions concernant la retraite obligatoire, l'invalidité ou le décès, vous relevez des régimes gérés par les sections professionnelles suivantes :
• CARMF (médecins) : **www.carmf.fr**
• CAVP (pharmaciens) : **www.cavp.f**
• CARCDSF (chirurgiens dentistes et sages-femmes) : **www.carcdsf.fr**
• CARPIMKO (auxiliaires médicaux) : **www.carpimko.fr**
• CARPV (vétérinaires) : **www.carpv.fr**

L'Insee a développé un outil d'aide au **diagnostic d'implantation locale** (ODIL) qui permet une visualisation cartographique des données sociodémographiques et économiques **(www.insee.fr)**.

Les agences régionales de santé proposent des applications, CartoS@nté et CartoS@nté Pro, donnant les informations sur la consommation des actes de soins, les zones d'attractivité par profession, les densités et l'activité moyenne des professionnels **(www.ars.sante.fr)**.

Des plates-formes d'appui aux professionnels de santé (PAPS) sont ouvertes depuis le 1er juillet 2011. Les PAPS ont notamment pour objectif d'informer et de faciliter l'orientation des professionnels de santé, en exercice ou en formation (selon votre région, connectez-vous sur : **www.[nom de la region].paps.sante.fr)**.



Médecin généraliste vétérinaire gynécologue ophtalmologiste dermatologue biologiste pédiatre pharmacien radiologue dentiste kinésithérapeute infirmière

L'installation en libéral des professionnels de santé

Vous êtes un professionnel de santé et vous souhaitez vous installer, mais vous ignorez les démarches à entreprendre.
Les experts de la Société Générale sont là pour vous offrir les meilleurs conseils et répondre à vos questions.

- Dois-je créer mon cabinet ou en reprendre un existant ?
- Cotisations sociales : comment éviter le casse-tête ?
- Comment choisir mon assurance responsabilité civile ?
- Quelles relations avec mon banquier ?

Toutes les réponses à ces questions et bien d'autres vous permettront de faire les bons choix et de vous installer en toute sérénité.

RÉF 143 731
AVRIL 2013

Société Générale — SA au capital de 976 447 673,75 € - 552 120 222 RCS PARIS — Siège social : 29 boulevard Hausman 75009 Paris