ORDRE NATIONAL
DES PÉDICURES-PODOLOGUES

Les Livrets de l'ONPP

Acquisition de **son cabinet** de pédicurie-podologie

JUIN 2024

Les Livrets de l'ONPP

Édito

Le but de ce livret est de vous guider dans les démarches à effectuer lors de l'acquisition d'une activité libérale déjà existante.

Votre projet doit faire l'objet d'une véritable réflexion, mais parfois reprendre le cabinet d'un confrère ou d'une consœur, racheter une nouvelle patientèle sont des choix qui peuvent s'avérer plus intéressants, plus sécurisants, malgré un investissement souvent plus important, que de créer une toute nouvelle activité : le cabinet est déjà connu des patients et autres professionnels de santé, les charges liées à l'activité sont plus facilement prédictibles....

À travers ce livret, nous mettons à votre disposition des conseils (non exhaustifs) concernant les points qui doivent être pris en compte, évalués, dans le cadre de votre démarche d'installation en cabinet libéral.

Les équipes des CROPP/CIROPP/CNOPP se tiennent à votre disposition si des interrogations persistent. De même, à certaines étapes l'étude de votre projet (rédaction de l'acte, la signature du contrat pour exemples) un accompagnement et une étude approfondie du dossier par des experts (professionnels du droit, expert-comptable, votre conseil de l'Ordre) peuvent être fortement recommandés.

Fanny BERTHÉ
Membre de la Commission

Menu

Page 2

INTRODUCTION

Page 4

Formalités administratives

Page 5

Étude de la faisabilité du projet :

#1 Étude démographique et géographique

#2 Local

#3 Modes d'exercices et statuts juridiques

#4 Conditions financières

#5 Plan de financement

#6 Les aides publiques

Page 10

Acquisition du cabinet

#1 La présentation de la patientèle

#2 Présentation aux professionnels et annonce locale

#3 Le numéro de téléphone

#4 Le compromis de vente

#5 La promesse de vente

#6 Le contrat de cession et cession partielle

#7 L'achat de parts d'une SCM

#8 L'achat de parts d'une SISA

#9 L'achat de parts d'une SEL

#10 L'achat des murs du cabinet

#11 La reprise des salariés

Page 17

Affichage et support de communication

Formalités Administratives

Il faut :

- Souscrire un contrat d'assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP). Il est conseillé d'y adjoindre la garantie protection juridique (PJ). En effet, celle-ci peut vous fournir des services en cas de litiges avec un tiers et peut prendre en charge vos frais de procédure.
- S'inscrire au Tableau de l'Ordre auprès du Conseil régional ou interrégional de la région dont vous dépendez.
- S'immatriculer au centre des formalités des entreprises www.cfe.urssaf.fr
- Déclarer son début d'activité à la CPAM laquelle vérifiera les informations auprès du RPPS. Un numéro AMELI (AM) vous sera attribué.
- S'inscrire à la CARPIMKO www.carpimko.fr
- S'inscrire au centre des impôts www.impôts-gouv.fr

Étude de la faisabilité du projet

#1

Étude démographique et géographique

Lors de l'acquisition d'un cabinet, il est conseillé de faire une étude démographique et de prendre en considération différents facteurs à partir d'outils facilement accessibles.

> L'INSEE

Le site de l'INSEE vous permettra de disposer de données quantitatives et qualitatives de la population locale et de son évolution.

Votre étude doit vous permettre de connaitre l'environnement socio-économique au travers de l'analyse de l'emploi, de la vitalité du tissu industriel et commercial, de la présence d'infrastructures liées à la mobilité et de la présence de pôles d'attraction.

> PODEMO

N'hésitez pas à contacter votre CROPP/CIROPP pour obtenir les données démographiques issues du logiciel de cartographie dédié à la profession (PODEMO) qui vous permettront une analyse précise en fonction de multiples paramètres sur le secteur concerné.

> REZONE

Il vous faut aussi appréhender l'environnement sanitaire et social (acteurs de santé, pharmacies, Ehpad, hôpitaux, cliniques etc.). À cet effet, le site ameli.fr propose l'outil « rezone ».

Vous pouvez également contacter des institutions locales (mairies, ARS, URPS, syndicats professionnels régionaux) pour obtenir plus de renseignements sur la démographie et les éventuels besoins.

#2 Local

Le local professionnel consacré à l'exercice de la pédicurie-podologie répond à des exigences spécifiques déterminées dans le code de la santé publique. La priorité est donc de s'assurer que les conditions d'exercice, existantes ou prévues, sont conformes aux dispositions de l'article R4322-77 du Code de la santé publique et à la recommandation sur la composition du local professionnel pour l'exercice de la podologie.

ORDRE NATIONAL DES PÉDICURES-PODOLOGUES

RECOMMANDATIONS DEONTOLOGIQUES
« Composition du local professionnel pour l'exercice de la pédicurie-podologie »

JUIN 2021

Votées en Conseil national du 25 juin 2021

CLIQUEZ SUR LES DOCS POUR TÉLÉCHARGER LES RECOMMANDATIONS

ORDRE NATIONAL DES PÉDICURES-PODOLOGUES

Recommandations déontologiques sur le partage des locaux

Votées en Conseil national du 18 février 2021

Le cabinet doit comporter une **pièce distincte** pour l'exécution des orthèses et autres appareillages podologiques. Si tel n'est pas le cas, une clause de mise en conformité peut être prévue au contrat de cession et à défaut l'acheteur doit s'assurer de la faisabilité de la mise en conformité.

L'exercice en pédicurie-podologie prévu dans ce cabinet doit aussi être conforme à la recommandation sur **le partage des locaux**. Les pièces de consultation et la pièce distincte ne peuvent pas être partagées. Seuls l'espace de stérilisation et la salle d'attente peuvent être communs avec des professionnels de santé de ladite recommandation. Le partage de locaux avec d'autres professions est interdit.

Il faut aussi être particulièrement attentif aux points suivants :

> **Vérifier prioritairement que le bail contienne la possibilité de cession de l'activité de pédicure-podologue.**

> **Les conditions de reprise du bail professionnel (durée restant sur le bail existant ou conditions de signature d'un nouveau bail, transformation du local).**

> **Au respect des normes d'accessibilité pour les personnes handicapées (contacter le correspondant accessibilité de votre département).**

> **Obtention de l'accord du propriétaire pour d'éventuels travaux d'agencement.**

> **Obtention éventuelle, si vos travaux le nécessitent, d'un permis de construire sachant que le délai d'obtention d'un permis de construire professionnel est de 5 mois (article R423-28 du code de l'urbanisme)**

#3

Modes d'exercices et statuts juridiques

L'achat d'un cabinet n'oblige pas le repreneur à adopter le même mode d'exercice que le cédant.

Il est possible d'exercer suivant différents modes (certains modes d'exercices sont cumulables et d'autres non).

Le statut d'Entrepreneur Individuel (EI)

Pour rappel depuis le 15 mai 2022, le pédicure-podologue doit, pour l'exercice de son activité professionnelle, mentionner la dénomination «entrepreneur individuel» ou les initiales «EI» sur les documents et correspondances professionnels.
https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000045695864

L'exercice en tant que Société d'Exercice Libéral (SEL)

Les SEL sont elles aussi inscrites au tableau de l'Ordre, et à ce titre redevables d'une cotisation ordinale distincte. Elles sont soumises aux règles des sociétés et aux règles garantissant l'indépendance professionnelle et le respect de la déontologie.

Les SEL offrent la possibilité aux membres des professions libérales d'exercer leur activité sous formes de :
- Société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL).
- Société d'exercice libéral par actions simplifiées (SELAS).

La SELARL est, à ce jour, la formule la plus couramment utilisée par les professions libérales. Une fois ce choix réalisé, plusieurs modalités d'exercice sont possibles.

L'exercice en Société Civile de Moyen (SCM)

Cette forme juridique permet aux associés de mettre en commun les moyens matériels pour faciliter l'exercice de ses membres.

En cas d'intégration, il faudra alors envisager la cession des parts sociales de cette SCM (à distinguer du montant de l'achat du cabinet).

L'exercice en Société Interprofessionnelle de Soins Ambulatoires (SISA)

L'exercice pluriprofessionnel au sein d'une SISA permet de développer un projet de santé (en Équipe de Soins Primaires (ESP) ou en Maison de Santé Pluridisciplinaire (MSP)) en relation avec l'ARS et la CPAM dans le cadre d'un accord conventionnel interprofessionnel.

Si le cédant détient des parts sociales d'une SISA et que l'acheteur souhaite, lui aussi, intégrer cette forme d'exercice, il faut envisager la cession de parts sociales.

Vous trouverez des informations complémentaires sur le guide des contrats sur le site de l'Ordre, https ://www.onpp.fr/exercice/la-profession/modeles-et-types-de-contrats.html

L'exercice coordonné

L'exercice coordonné peut s'inscrire aussi dans le territoire du lieu d'exercice. L'intégration à une Communauté Professionnelle Territoriale de Santé (CPTS) permet d'être identifié ou actif dans le parcours de soins du patient ou dans l'action dans le domaine de la prévention.

Le pédicure-podologue a toute sa place dans cet exercice où le patient est placé au centre d'une réflexion pluridisciplinaire, un livret sur l'exercice coordonné est disponible sur le site de l'ONPP.

https://www.onpp.fr/assets/cnopp/fichiers/publications/ONPP_Livret_VF2.pdf

#4 Les conditions financières

Afin d'évaluer la justesse du prix de cession demandé par le vendeur, un certain nombre de renseignements et de documents sont essentiels.

L'acheteur doit demander au cédant :

Concernant la patientèle

- la déclaration 2035 des trois dernières années et si possible les documents comptables des exercices précédents
- les relevés SNIR

Concernant le local

- le bail en cours ou un exemplaire du bail à signer,
- le détail des charges locatives,
- le règlement de copropriété de l'immeuble le cas échéant

Concernant les parts sociales de sociétés : (SISA, SCM, SEL...)

- le bilan comptable des trois dernières années

Concernant le matériel cédé

- les livres d'immobilisations et d'amortissements
- la liste exhaustive du matériel d'occasion (après avoir contrôlé son état) et sa valeur vénale (valeur en cas de vente hypothétique à une date donnée).

#5
Plan de financement

Il est conseillé de réaliser un budget prévisionnel avant toute démarche d'acquisition de cabinet.

- Budget pour l'achat de la patientèle
- Budget pour le rachat du matériel du cédant ou budget pour achat de nouveau matériel
- Budget pour le rachat de parts de société (le cas échéant)
- Avance de trésorerie pour les premiers mois
- Envisager le transfert des contrats de leasing
- Envisager la reprise des licences des logiciels utilisés (dossiers patients, logiciel de plateforme podométrique, ...)

#6
Les aides publiques

Il existe différentes aides publiques pour l'acquisition ou la création d'un cabinet, vous pouvez vous référer au livret d'installation - Chapitre 2. "*Les aides publiques*". Pour rappel, il existe des aides de l'État, des villes et des collectivités territoriales.

Acquisition du cabinet

#1 La présentation de la patientèle

Il est indispensable lors du rachat d'une patientèle de procéder à une présentation.

Cette présentation doit se faire sous réserve du respect du libre-choix par le patient de son praticien.

La promesse de vente ou le compromis de vente ainsi que le contrat de cession doivent définir les conditions et la durée de cette présentation.

Cette présentation peut se faire sous différentes formes : présentation physique, affichage dans la salle d'attente, envoi d'un courrier ou d'un courriel aux patients.

#2 Présentation aux professionnels et annonce locale

Dans le but d'être parfaitement identifié et intégré au parcours de soins du patient sur le territoire, il est conseillé, lors de votre installation, de se présenter auprès des confrères et consœurs et autres professionnels de santé. Il est admis d'informer le public par voie de presse de la reprise du cabinet. À ce titre, deux annonces, dans un délai de trente jours consécutivement à votre début d'activité, sont envisageables comme précisé dans les recommandations relatives à l'information à la communication au public par le pédicure-podologue.

#3
Le numéro de téléphone

Il est important que le repreneur puisse conserver le numéro de téléphone du cabinet. Il convient de s'assurer auprès de l'opérateur que rien ne s'oppose à sa transmission.

Une clause de conservation du numéro peut être inscrite dans la promesse de vente ou le compromis de vente ainsi que dans le contrat de cession.

#4
Le compromis de vente

Il est conseillé de signer un compromis de vente car il engage l'acheteur et le vendeur contrairement à la promesse de vente qui n'engage que le cédant.

Ce compromis peut comporter certaines conditions suspensives :

- Si le financement est dépendant de l'obtention d'un prêt bancaire, il est essentiel de le spécifier dans une clause suspensive afin d'être libéré de toute obligation sans pénalité en cas de refus d'octroi de prêt par l'établissement bancaire.
- En cas d'achat d'un cabinet secondaire, il est impératif de solliciter une dérogation d'autorisation de création de cabinet secondaire auprès de votre CROPP ou CIROPP.

Une indemnité financière pourra être mise à la charge de la partie défaillante en cas de non-réalisation du compromis de vente et en l'absence de motif recevable.

Ce compromis de vente peut être envoyé pour avis juridique au conseil régional ou interrégional de l'Ordre avant signature des deux parties.

#5
La promesse de vente

À la différence du compromis de vente, la promesse de vente n'engage que le vendeur. Elle peut également être envoyée pour avis au CROPP/CIROPP avant signature.

#6
Le contrat de cession et cession partielle

Le contrat de cession doit différencier les éléments cédés :

1 - La reprise du droit au bail

2 - Le droit à la patientèle

3 - Le matériel

4 - Les parts sociales (le cas échéant)

Il est fortement recommandé d'ajouter une clause de non-installation et de présentation de patientèle à ce contrat (un modèle de contrat de cession existe sur l'espace professionnel du site Internet de l'ONPP).

Il serait inutile d'acquérir un fonds libéral si le cédant décidait de s'installer à proximité immédiate, captant ainsi son ancienne patientèle.

Une fois le compromis signé, et pour finaliser l'achat, il faut donc signer un contrat de cession.

Le contrat de cession doit être envoyé à l'Ordre une fois la vente établie sous les conditions de l'article L.4113-9 du Code de la Santé Publique. Il doit également être présenté par l'acheteur à la recette des impôts dans les 30 jours suivant la cession.

#7

L'achat de parts d'une SCM

Le contrat de cession partielle (volet patientèle) est possible. Il s'agit de ne racheter qu'un pourcentage de patientèle dans le cadre d'une association. Il faut alors réaliser un listing exhaustif de la patientèle cédée.

Le rachat du cabinet de l'associé partant peut induire un rachat de parts de SCM (Société Civile de Moyens). Dans ce cas, vous devez obtenir dans un premier temps l'agrément des autres associés de la SCM lors d'une AG (Assemblée Générale) ou d'une AGE (Assemblée Générale Extraordinaire).

L'acte de cession de parts se fait sous seing privé, chez le notaire ou via un avocat. L'acheteur intègre la SCM par rachat de parts ou par augmentation du capital social de la SCM (selon les statuts juridiques de la SCM, capital fixe ou variable).

Une fois l'intégration du nouvel associé effectuée, une mise à jour des statuts de la SCM est impérative avec nomination des gérants, nouvelles clés de répartition des charges et déclaration au greffe du tribunal de commerce.

#8
L'achat de parts d'une SISA

Toutes modifications concernant le rachat de parts de SISA (par exemple arrivée d'un nouvel associé) doivent être transmises au CROPP/CIROPP.

Un exemplaire des statuts mis à jour devra également être envoyé au greffe du tribunal de commerce.

#9
L'achat de parts d'une SEL

La SEL étant inscrite au Tableau de l'Ordre, toute modification la concernant doit être transmise au CROPP/CIROPP ainsi qu'au greffe du tribunal de commerce.

Le rachat des parts d'une SEL entraine un partage des différentes charges afférentes au cabinet. Il faudra donc vous entendre avec le/les associé/s déjà présents pour cette répartition.

#10
L'achat des murs du cabinet

Lors de l'acquisition d'une activité libérale, il est parfois proposé de racheter également les murs.

Cet achat est possible en nom propre ou sous forme de parts sociales d'une SCI (Société Civile Immobilière).

#11
La reprise des salariés

En cas de cession de cabinet, la reprise des contrats de travail devra impérativement être mentionnée dans le contrat de cession (pour rappel un modèle de contrat de cession est disponible sur votre espace professionnel sur le site www.onpp.fr).

Lorsque survient une telle modification dans la situation juridique du cabinet, tous les contrats de travail en cours, au jour de la modification, subsistent entre le cessionnaire et le cédant (article L1224-1 du code du travail).

Il sera important de vérifier si des dispositions sont prévues au contrat conclu avec le salarié sur d'éventuelles modifications de ce dernier. En leur absence, le droit commun s'applique.

Ainsi le cessionnaire sera tenu, à l'égard des salariés dont les contrats de travail subsistent, aux obligations qui incombaient au cédant à la date de la modification.

Le salarié conserve :

- son ancienneté : le nouvel employeur devra ajouter à l'ancienneté que va acquérir le salarié sous sa direction, celle acquise chez l'ancien employeur ;
- sa qualification ;
- sa rémunération ;
- les avantages qu'il a acquis, comme par exemples la clause de mobilité, la clause de non-concurrence, la voiture de fonction ou le logement accordé contractuellement.

Toutefois, le nouvel employeur pourra proposer des modifications au contrat de travail :

- **Si les modifications ne portent pas sur un élément essentiel du contrat**, l'employeur pourra user de son pouvoir de direction et imposer ce changement au salarié, sans obtenir préalablement son accord (Il peut notamment s'agir du lieu d'exercice de l'activité, d'une modification des horaires de travail, ou encore d'une nouvelle mission). Le refus du salarié n'entraîne pas, à lui seul, la rupture du contrat mais constitue une faute professionnelle que l'employeur peut sanctionner, au besoin par le licenciement.
- **Si les modifications concernent un élément essentiel du contrat** (rémunération, qualification, durée du travail etc...), l'accord préalable du salarié sera requis. En cas de refus de ce dernier, il appartient à l'employeur, soit de renoncer à modifier le contrat, soit de licencier le salarié. Il doit alors respecter la procédure de licenciement, le préavis et, le cas échéant, verser des indemnités de licenciement.

Affichage et support de communication

L'information de la patientèle est fondamentale pour assurer la transmission du cabinet libéral. L'installation d'une plaque professionnelle, de signalétique intermédiaire, d'affichage des honoraires et des imprimés professionnels ne diffère pas d'une création de cabinet. Les règles afférentes sont écrites dans les recommandations relatives à l'information et à la communication au public par les pédicures-podologues.

https://www.onpp.fr/deontologie/recommandations-deontologiques/information-et-communication-des-pedicures-podologues-au-public.html

Ressources associées

Ameli pro : https://www.ameli.fr/pedicure-podologue

Rezone

www.onpp.fr

www.cfe.urssaf.fr

www.impots.gouv.fr

www.carpimko.fr

www.insee.fr

www.legifrance.gouv.fr

https://www.onpp.fr/assets/cnopp/fichiers/publications/Guide_exercice_miseajour_AVRIL2021_COUV_Omnes_VF.pdf

https://www.onpp.fr/assets/cnopp/fichiers/publications/ONPP_LivretInstallation_VF.pdf

Les Livrets de l'ONPP

Acquisition de **son cabinet** de pédicurie-podologie

Cet ouvrage est issu du travail de la Commission Vie Professionnelle – Section « Jeunes professionnels et attractivité ».

La Commission Vie Professionnelle – Section « Jeunes professionnels et attractivité » est composée de Virginie HENNING (rapporteure), Delphine GRANGE PELAZZA (rapporteure générale de la commission Vie professionnelle), Fanny BERTHÉ, Frédérique BIGOT.

Éric PROU (président du CNOPP et membre de droit), Guillaume BROUARD (Secrétaire général du CNOPP et membre de droit).

Ce travail a été voté au Conseil national du juin 2024.

©ONPP - 2024 - Graphisme : www.toutleplaisirestpourmoi.fr

100 Bd Auguste Blanqui
75013 Paris
Tél. +33 1 45 54 53 23
Fax +33 1 45 54 53 68
www.onpp.fr

ORDRE NATIONAL
DES PÉDICURES-PODOLOGUES