

L'INSTALLATION, COMME L'AVENTURE, ÇA SE PRÉPARE

PARTIE 2/5 : CHOISIR SON CHEMIN

Ça y est, c'est décidé vous voulez vous lancer dans l'aventure de l'installation en libéral? Il vous faut d'abord choisir votre chemin : vous conventionner ou non, créer, acheter, collaborer, vous associer, choisir votre mode exercice (individuel ou en société). Plusieurs voies s'ouvrent à vous dans une perspective "entrepreneuriale et économique". Une fois votre choix d'installation fait, sa réalisation, via la rédaction des contrats "juridiques", s'avère essentielle pour sécuriser votre avenir.

PAR LUC LEESCO



Luc Leesco,
expert comptable DPLG,
commissaire aux comptes,
partenaire de FNI COMPTA
(prestations comptables
spécifiques aux infirmières
libérales)

CRÉDIT PHOTO : DR

En France, le système de soins est très réglementé. L'infirmière libérale peut, selon les textes, solliciter d'être ou non conventionnée. Ce choix est assez théorique, puisqu'en cas de non conventionnement, l'infirmière est lourdement pénalisée (charges sociales), ainsi que ses patients (taux de remboursement). Aussi comme la très grande majorité des Idels vous choisirez probablement le conventionnement. La convention nationale des infirmiers organise l'offre de soins pour éviter les déserts médicaux procurant ainsi des aides à l'installation en zones très sous-dotées en Idels ou au contraire en refusant de conventionner les créations dans celles très sur-dotées. **Les règles du conventionnement peuvent influencer directement sur votre choix.**

CRÉER

Sans achat de clientèle, le travail ne va pas « *vous tomber dessus* » comme s'en plaint une Idel dans un blog : « *Ma clientèle évolue lentement, deux patients diabétiques au bout de trois mois. Le potentiel du lieu où j'exerce est important même s'il s'agit d'une petite ville, il existe deux cabinets infirmiers importants. Ces derniers sont overbookés et ils continuent de s'agrandir...* ». Créer peut sembler être le chemin le plus simple : rien à acheter, rien à payer, pas d'emprunt à négocier, pas de contrat à rédiger... C'est une erreur! La réalité est en effet moins rose. Quel que soit le cas de figure, il vous faudra investir dans un cabinet (aux nouvelles normes d'accessibilité), dans un véhicule fiable (les contraintes de la tournée ne s'encombrent pas de pannes), du matériel, de soins et d'informatique (la télétransmission est une obligation conventionnelle), etc. Il vous faudra encore constituer une patientèle, surmonter seul(e) de multiples obstacles pour remplir les obligations imposées par la loi.

Si vous créez, il vous faudra de la persévérance et disposer d'une réserve financière ou d'une autre source de revenus pour attendre vos premières recettes.

ACHETER

Votre vendeur vous présentera comme son successeur. Vous prendrez la précaution dans un premier temps de changer le moins de choses possible dans les habitudes des patients (conservez le téléphone, le local...). Le prix de la clientèle peut aller à plus de 50% du chiffre d'affaires moyen annuel selon la demande qui peut s'avérer très forte dans les zones très sur-dotées. Ce choix nécessite en général un apport d'argent et un emprunt qu'il faudra rembourser.

Prenons un exemple pour fixer un ordre de grandeur :

Honoraires annuels ¹	80 000 €
% valorisation	25,00 %
Apport personnel ²	20 000 €
Avantages	4 000 €
Emprunt	16 000 €
Remboursement annuel/5 ans	3 800 €

¹ Moyenne sur 3 ans des honoraires du prédécesseur

² Épargne ou avance familiale

Acheter une patientèle, c'est s'installer sans trop de surprises et commencer à travailler d'emblée.

S'ASSOCIER DANS UNE STRUCTURE EXISTANTE

S'associer va vous permettre d'entrer dans une structure propriétaire d'une patientèle déjà existante (SCP, SELARL) avec ses règles : statuts, règlement intérieur, habitudes, tournées organisées. Ici, vous n'achetez pas directement une clientèle mais des parts sociales qui vont représenter – pour l'essentiel – la valeur de la clientèle. N'oubliez pas de tenir compte du remboursement du prêt "personnel" que vous serez probablement amené(e) à contracter pour connaître le revenu net disponible pour votre foyer. **Si vous vous associez dans une structure existante, sans être "salarisée", vous disposerez tout de même immédiatement d'un environnement et de revenus stables.**

REEMPLACER OU COLLABORER

En contrepartie de la mise à disposition de la clientèle qui ne vous appartient pas, vous pourrez verser des redevances comme en matière de remplacement la redevance étant négociée et non obligatoire. Si vous ne voulez pas devenir immédiatement "propriétaire" d'une patientèle, vous pouvez quand même vous installer soit en "remplaçant" soit en "collaborant". Ces deux voies sont souvent des solutions temporaires qui vous permettent de voir de plus près l'exercice libéral avant de vous engager dans un achat ou une association.

Attention : vous ne serez jamais propriétaire de la patientèle du titulaire sans son acquisition.

Ici les sources de conflits sont multiples en particulier celles concernant une éventuelle exploitation de la clientèle après la fin des contrats. Un soin tout particulier devra donc être porté à leur rédaction afin d'éviter des disputes aux issues incertaines (et procès éventuels).

EN INDIVIDUEL OU EN SOCIÉTÉ ?

Faut-il choisir une exploitation en individuel ou en société ? Et dans ce dernier cas sous quelle forme ? À ce stade, ce questionnement est très théorique car si vous souhaitez rejoindre un groupement d'Idels, il vous faudra accepter l'existant et vous insérer dans leur organisation (SCM, SCI, SCP, SELARL).

EN RÉSUMÉ

En vous installant, vous allez vous transformer en "entrepreneur libéral". Vous n'aurez plus de "patron" et vous aurez dans vos propres mains les clefs de votre réussite. Comme nous

“ LA CLIENTÈLE EST UNE VRAIE VALEUR DONT IL FAUT TENIR COMPTE AU MOMENT DE L'INSTALLATION, ET QUE VOUS POURREZ CÉDER LORSQUE VOUS CESSEREZ VOTRE ACTIVITÉ ”

Il faut prendre des repères avant de se lancer dans l'aventure



CRÉDIT PHOTO © SHUTTERSTOCK

venons de le voir, plusieurs alternatives existent. Maintenant c'est à vous de bien choisir selon vos goûts mais aussi selon les circonstances. Une fois ce choix effectué, il vous faudra établir votre "feuille de route" sous la forme d'un budget prévisionnel d'installation détaillé pour ne rien laisser au hasard. C'est ce que nous verrons en détail lors du prochain article. Quel que soit votre choix, vous serez à terme titulaire d'une patientèle, vous allez constituer une épargne que vous pourrez valoriser lorsque vous cesserez votre activité. **Du fait des valeurs en jeu plutôt que de céder à la facilité du recours à des contrats types, préférez vous entourer des conseils d'un juriste qui pourra au besoin assurer un suivi en cas de difficulté. La FNI met à votre disposition un service juridique spécialisé.**