



DROIT DE PRESENTATION ET CESSIION DE PATIENTELE

La cession de patientèle a été rendue licite par un arrêt de la cour de cassation en date du 7 novembre 2000 (Arrêt Woessner)...à condition que soit sauvegardé le libre choix du praticien par le patient.

Cette autorisation suscite toujours de nombreuses discussions éthiques parmi les professionnels du Droit : « *on ne peut céder que les moyens d'attirer la clientèle et de la retenir* ».

Base de calcul de ce droit de cession :

- ❖ Pas de cadre juridique strict.
- ❖ C'est la loi de l'offre et de la demande du moment.
- ❖ Les organisations professionnelles et Ordinales peuvent fournir une échelle de valeur selon plusieurs critères :
 - Le chiffre d'affaire des 3 dernières années : estimation moyenne actuelle de rachat, 50 à 70 % du bénéfice moyen des 3 dernières années.
 - L'attractivité du cabinet : les locaux, l'équipement, la situation géographique...
 - Cabinet de groupe ou non.
 - Les motifs de cession : départ du titulaire, réduction d'activité de celui-ci, hyperactivité du cabinet...
 - Fidélisation de la patientèle : durée d'exercice dans les locaux avant la cession.
 - Origine de cette patientèle : est-elle liée ou non à une situation particulière dont ne bénéficierait pas le successeur etc..

