



Cession de patientèle



1. Définition

Quid de la réglementation applicable à la cession de patientèle (fond libéral) ?

Quand on parle de cession de patientèle, c'est la formulation rapide pour parler de la cession du cabinet avec cette fameuse patientèle, notamment en cas de départ à la retraite ou de déménagement du praticien.

Le cabinet est composé d'éléments figurant sur une liste non exhaustive établie par la jurisprudence.

Il se compose notamment de **la clientèle, du matériel professionnel, des locaux professionnels**. La cession du fond libéral n'obéit pas aux mêmes exigences que la cession du fonds de commerce. Ce sont les règles de droit commun de la vente mobilière qui sont applicables, avec une grande liberté contractuelle.

⚠️ Quid aujourd'hui de la valeur d'une patientèle ?

Pour les biens matériels (locaux, matériel informatique, les contrats...), il n'y aura pas de difficulté et on appréciera la valeur comptable des différents éléments.

C'est plus compliqué pour la patientèle, qui constitue un patrimoine immatériel qu'il va falloir valoriser financièrement. On pourra prendre en compte plusieurs critères : le type de patientèle (plutôt jeune, âgée...), le type de pathologies, la localisation du cabinet, le nombre de patients... et la valorisation pourra se faire au regard de son prix d'achat, ou du chiffre d'affaires réalisé les trois dernières années.

En l'absence de patientèle (par exemple en cas de dispersion de patients suite à un décès), son montant pourra être quasi nul.

Cette valorisation peut être réalisée avec un comptable.

La vente des éléments sera assimilée à une vente mobilière relevant de la liberté contractuelle. L'article 1583 du Code civil dispose que la vente « est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé ».

Cela signifie que vendeur et acquéreur doivent se mettre d'accord sur la vente et sur le prix.



2. Étapes de la cession

Préparation de la cession

- **Choix du repreneur** : il peut s'agir d'un confrère en libéral, d'un collaborateur déjà en place ou d'une maison de santé.
- **Rédaction d'un protocole d'accord** : cet avant-contrat précise les modalités de la cession (prix, calendrier, obligations du cédant et du repreneur).

En effet, pour sécuriser la transaction et éviter que les parties ne changent d'avis, celles-ci peuvent conclure une promesse de cession avec des conditions suspensives (déblo-cage du prêt, inscription à l'ordre ; pour ceux qui terminent leurs études, l'obtention de leur thèse).

La promesse de contrat peut également comprendre une clause pénale, qui prévoit le paiement d'une somme d'argent si une des parties renonce volontairement à conclure le contrat.

Lorsque toutes ces conditions seront levées, les parties pourront « réitérer l'acte », c'est-à-dire signer l'acte définitif, un peu comme dans une transaction immobilière avec promesse de vente, et réitération de l'acte.

Formalisation de la cession

► **Contrat de cession** :

La cession de patientèle peut être rédigée :

- ⇒ Sous seing privé, c'est-à-dire par les médecins seuls ou avec l'aide d'un avocat ou d'un expert-comptable.
- ⇒ De manière authentique, c'est-à-dire par l'intermédiaire d'un notaire.

Il n'y a pas d'obligation légale à le faire rédiger/valider par un notaire (sauf si un bien immobilier est concerné).

Il est toutefois recommandé de prendre attache auprès d'un professionnel pour toute rédaction d'acte et sécuriser la prise en compte de tous les aspects (notamment juridiques et fiscaux).

Il faudra également informer l'Ordre des médecins et lui transmettre l'acte de cession. Il y a également des obligations auprès de l'administration fiscale avec une formalité d'enregistrement et des droits à acquitter.

Le contrat doit mentionner :

- Le prix et les modalités de paiement,
- L'objet du contrat (matériel...),
- Les obligations du cédant (présentation du successeur aux patients, accompagnement temporaire le cas échéant...),
- Les engagements du repreneur.



► **Notification aux patients** : les patients doivent être informés de la cession, par affichage dans le cabinet et éventuellement par courrier.

► **Information de l'Ordre des Médecins** : l'Ordre doit être averti pour valider la transmission.

Comment se passe la cession de patientèle quand le médecin exerce au sein d'une clinique ou au sein d'une société d'exercice ?

En principe, quand le médecin exerce au sein d'une clinique, il a conclu un contrat d'exercice libéral qui prévoit une relation intuitu personae avec la clinique, c'est-à-dire que la clinique a souhaité contracter avec ce médecin précisément.

Si le médecin souhaite céder le droit de présentation de patientèle à un successeur, le contrat d'exercice prévoit souvent une clause d'agrément par la clinique. La clinique devra donc accepter le successeur pour qu'il puisse prendre sa suite.

Dans les contrats d'exercice en commun, par exemple si le médecin a une société d'exercice libéral avec d'autres praticiens, le contrat prévoit également les conditions dans lesquelles il peut céder son contrat, ou le droit de présentation de patientèle à des tiers. Là aussi, il y aura souvent une clause d'agrément, c'est-à-dire que l'accord des associés devra être obtenu préalablement à toute cession.

Dans tous les cas, le médecin acheteur n'a pas nécessairement besoin d'être thésé au moment de la signature de l'acte de cession de patientèle.

Toutefois, il est impératif que le praticien réponde aux conditions d'exercice de la profession à la date d'effet de la cession.

L'obtention de la thèse dans un certain délai et l'inscription à l'Ordre des médecins peuvent typiquement être des conditions suspensives intégrées dans la promesse de contrat de cession.



SESSION DE
PATIENTÈLE

1. Définition

2. Étapes de la cession

Retrouvez toutes les vidéos
et fiches 20'chrono
sur notre site :



**Une question
juridique ou comptable ?**

**Contactez l'URPS
au 01 45 45 45 45**

Crédits :

- URPS médecins libéraux Ile-de-France
- Maître Agathe Niqueux, avocate au Barreau de Paris

Publication :

Mars 2026

Les informations contenues dans cet article sont fournies à titre indicatif et général.

Bien que l'URPS s'efforce de garantir l'exactitude et la mise à jour des informations présentées, celles-ci ne constituent pas un avis juridique, ni un engagement contractuel. Les lecteurs sont invités à consulter un professionnel compétent (avocat, notaire ou autre expert juridique) pour tout conseil spécifique ou décision relative à leur situation particulière. L'URPS ne saurait être tenue responsable des erreurs ou omissions éventuelles, ni des conséquences découlant de l'utilisation des informations contenues dans cet article.