

Préparer l'avenir.

Association, transmission,
exit — construire un actif
qui a de la valeur.

Ton cabinet n'est pas juste un revenu.

C'est un actif. Encore faut-il le protéger.

P

"La plupart des IDEL savent soigner.

Très peu savent transmettre ce qu'ils ont construit."

Paul · IDEL · 15 ans de terrain · Zone rurale

easyidel.net · contact@easyidel.net

Sommaire

Intro	Ton cabinet est un actif. Est-il protégé ?
Chapitre 1	L'association : forces, risques, comment bien choisir
Chapitre 2	La transmission de cabinet : valeur réelle et négociation
Chapitre 3	L'exit : quand et comment partir sans tout perdre
Chapitre 4	Protéger son revenu dans le temps : prévoyance et retraite
Chapitre 5	Vision à 3 ans : construire une stratégie, pas juste une activité
Bonus	Check-list avenir & questions à poser à ton expert-comptable

Introduction

Ton cabinet est un actif. Est-il protégé ?

« La plupart des IDEL savent soigner. Très peu savent transmettre ce qu'ils ont construit.
»

Tu passes des années à construire une patientèle, une réputation, des relations avec les prescripteurs. Tout ça a une valeur. Mais cette valeur n'existe que si tu la protèges — et si tu sais comment la transmettre le moment venu.

Ce module est pour l'IDEL qui commence à se poser les bonnes questions : **travailler en association, transmettre son cabinet, partir sans tout perdre, et construire quelque chose qui dure.**

Ton cabinet n'est pas juste un revenu. C'est un actif. Encore faut-il le piloter comme tel — pas le subir année après année.

Chapitre 1

L'association

Forces, risques, et comment bien choisir son associé.

L'association est souvent présentée comme l'étape logique après quelques années d'exercice solo. Elle peut être une évidence — ou une erreur coûteuse. **Tout dépend du profil de l'associé et de la qualité du contrat qui encadre la relation.**

1.1 Les modèles d'exercice en commun

Modèle	Ce que ça implique	Pour qui
Exercice en groupe (sans société)	Partage des gardes et remplacements, indépendance financière	De la valeur du confort sans engagement
SCM — Société civile de mandats	Partage des charges (local, matériel) sans partage des recettes	Cabinet groupé avec charges élevées
Association informelle	Accord non structuré — risque élevé de litige	À éviter absolument sans contrat écrit
SCP — Société civile professionnelle	Mise en commun des recettes et des charges, structure plus assagie	Association très stabilisée, vision long terme

1.2 Ce qu'on n'évalue pas assez avant de s'associer

- **Le rapport à l'argent** — partagez-vous la même vision de la répartition, des investissements, des dépenses communes ?
- **La ponctualité et la rigueur administrative** — un associé qui néglige ses dossiers fragilise la réputation commune
- **L'ambition** — l'un veut croître, l'autre stabiliser : l'incompatibilité se voit en 2 ans
- **La gestion des absences** — qui couvre quand l'autre est absent, et comment ?
- **La vision à 5 ans** — transmission prévue, souhait d'installation d'un troisième, exit éventuel

La règle des 3 mois : avant tout contrat d'association, travaille avec la personne au moins 3 mois en remplacement ou en collaboration informelle. Les incompatibilités se révèlent sur le terrain, pas sur un CV.

1.3 Le contrat d'association — ce qu'il doit contenir

Clause	Pourquoi critique
Répartition des recettes et des charges	Source n°1 des litiges si floue
Modalités de sortie	Comment l'un part sans détruire l'autre
Clause de non-concurrence	Protège les deux parties en cas de séparation
Valuation du cabinet en cas de rachat de parts	Méthode de calcul convenue à l'avance
Gestion des absences longues (maladie, maternité)	Qui supporte quoi pendant combien de temps
Clause de médiation	Procédure prévue avant tout contentieux judiciaire

Association = mariage professionnel. Se séparer d'un associé sans contrat solide coûte autant qu'un divorce — en énergie, en argent, et parfois en patientèle.

Chapitre 2

La transmission de cabinet

Valeur réelle, négociation et pièges.

Transmettre son cabinet est l'étape la moins préparée de la vie libérale. Beaucoup d'IDEL y pensent trop tard, sous-évaluent leur cabinet, ou le cèdent sans négociation.

Ton cabinet a une valeur. Elle se calcule, se justifie, et se négocie.

2.1 Comment se calcule la valeur d'un cabinet IDEL

La méthode standard : **entre 20% et 40% du chiffre d'affaires annuel moyen calculé sur 3 exercices**. Depuis la loi de finances 2022, l'acquéreur peut amortir ce rachat sur 10 ans — ce qui le rend fiscalement attractif.

CA annuel moyen	Fourchette basse (20%)	Fourchette haute (40%)	Amortissement/an (10 ans)
50 000 €	10 000 €	20 000 €	1 000 – 2 000 €
70 000 €	14 000 €	28 000 €	1 400 – 2 800 €
90 000 €	18 000 €	36 000 €	1 800 – 3 600 €
110 000 €	22 000 €	44 000 €	2 200 – 4 400 €

2.2 Ce qui fait monter ou baisser la valeur

Facteur	↑ Fait monter la valeur	↓ Fait baisser la valeur
Patientèle BSI	Forte proportion BSI = revenus stables et prévisibles	Patientèle volatile, peu de récurrences
Zone géographique	Zone sous-dense, peu de concurrence	Zone saturée ou en déclin démographique
Dossiers et traçabilité	Dossiers complets, ordonnances à jour, cahier des BSI à jour	Dossiers incomplets, difficultés CPAM antérieures
Réseau prescripteurs	Relations solides avec médecins, pharmacie, SAMU	Cabinet isolé, sans réseau transmissible
Logiciel et organisation	Logiciel moderne, données exportables, processus clairs	Logiciel obsolète, organisation qui complique la reprise

2.3 La négociation — ce que peu de cédants font

→ **Faire évaluer par un expert-comptable spécialisé santé** — pas ton comptable généraliste. La valorisation d'un cabinet infirmier a ses spécificités.

- **Anticiper de 12 à 24 mois** — time the market : ne cède pas dans l'urgence d'une maladie ou d'un burn-out
- **Négocier une période de transition** — quelques semaines de présence commune pour faire le lien avec les patients et prescripteurs
- **Vérifier la zone de l'acquéreur** — s'il vient de loin, les patients risquent de ne pas suivre

Tu n'achètes pas des patients. Tu achètes une introduction. L'acquéreur en a conscience. Mets-le dans le contrat : période de transition, clause de garantie sur le maintien de la patientèle sur X mois.

Chapitre 3

L'exit : quand et comment partir sans tout perdre

Burn-out, maladie, reconversion — les scénarios que personne n'anticipe.

L'exit n'est pas forcément une retraite programmée. C'est parfois une maladie, un burn-out, une envie de changement. **Dans tous les cas, partir sans préparation coûte. Partir préparé préserve ce qu'on a construit.**

3.1 Les scénarios d'exit et leur impact

Scénario	Impact sans préparation	Impact avec préparation
Retraite programmée	Cabinet mal évalué, cession en urgence, perte de valeur	Travail anticipé, prix négocié, transition douce
Maladie longue durée	Patientèle perdue, revenus bloqués, pas de remplaçant	Préparation préventive, remplaçant identifié, dossiers à jour
Burn-out	Arrêt brutal, cabinet non transmis, perte totale	Signaux détectés, sortie organisée, pas de perte sèche
Reconversion	Tout lâcher sans récupérer la valeur construite	Cession du cabinet, capital récupéré, transition sereine

3.2 Détecter les signaux du burn-out avant la cassure

Le burn-out infirmier libéral a ses spécificités : pas de collègues proches, pas de management qui détecte, culture du « tenir ». Quand on le voit, il est souvent trop tard.

- Tu redoutes la tournée le matin — plusieurs fois par semaine
- Tu ne te souviens plus pourquoi tu as choisi ce métier
- Tu évites les situations complexes que tu gérais bien avant
- Tu es irritable avec les patients ou les prescripteurs
- Tu ne prends plus de congés parce que c'est trop compliqué
- Ta qualité administrative chute — dossiers en retard, erreurs fréquentes

Si tu reconnas 3 signaux ou plus : c'est maintenant qu'il faut agir. Pas quand tu seras à l'arrêt. Un arrêt non préparé détruit en quelques semaines ce que tu as mis des années à construire.

Chapitre 4

Protéger son revenu dans le temps

Prévoyance, retraite, et ce qu'on n'anticipe jamais assez tôt.

Un IDEL en arrêt maladie ne perçoit pas son CA. Un IDEL à la retraite perçoit ce qu'il a cotisé. **Dans les deux cas, la protection dépend de ce que tu as mis en place, pas de ce que le système te donnera par défaut.**

4.1 La prévoyance — le trou que personne ne voit

En arrêt maladie, la CARPIMKO (caisse de retraite des auxiliaires médicaux) verse des indemnités journalières après **90 jours de carence**. Pendant ces 90 jours : rien, sauf si tu as une prévoyance complémentaire.

Situation	Ce que tu perçois	Ce qu'il faut avoir
Arrêt < 90 jours	0€ de la CARPIMKO	Prévoyance privée couvrant dès J+1 ou J+8
Arrêt > 90 jours	Indemnités CARPIMKO (partielles)	Prévoyance complémentaire pour couvrir le reste
Invalidité partielle	Rente CARPIMKO selon taux d'invalidité	Contrat incapacité-invalidité adapté IDEL
Invalidité totale	Rente + arrêt d'activité imposé	Couverture revenus + capital transmission

4.2 La retraite CARPIMKO — ce que tu vas vraiment toucher

La retraite CARPIMKO est constituée de plusieurs éléments : retraite de base (CNAVPL), retraite complémentaire (ASV), et cotisations obligatoires tout au long de l'exercice. **Le montant final dépend directement du nombre d'années coté et du revenu annuel moyen.**

- **Simuler sa retraite** — outil disponible sur info-retraite.fr, mettre à jour tous les 5 ans
- **Compléter avec un PER (Plan d'Épargne Retraite)** — déductible du bénéfice BNC, réduction immédiate d'impôt
- **Ne pas attendre 50 ans** — chaque année de cotisation volontaire à 30 ans vaut bien plus qu'à 55 ans
- **Consulter un conseiller en gestion de patrimoine spécialisé libéraux** — les stratégies ne sont pas les mêmes qu'en salarié

Règle simple : si tu n'as pas de contrat de prévoyance complémentaire, tu es exposé à 90 jours de revenus nuls en cas d'arrêt. Pas une hypothèse — une certitude statistique sur une carrière de 30 ans.

Chapitre 5

Vision à 3 ans

Construire une stratégie, pas juste une activité.

La plupart des IDEL gèrent leur cabinet année par année. C’est compréhensible — le quotidien est dense. Mais un cabinet sans cap à 3 ans subit les événements au lieu de les anticiper.

Se poser ces 5 questions une fois par an suffit à transformer un IDEL qui subit en un IDEL qui pilote.

5.1 Les 5 questions stratégiques à se poser chaque année

Question	Ce qu'elle révèle	Action si la réponse est non
Mon CA couvre-t-il mes besoins réels ?	Représentativité de mon cabinet	Identifier les fuites (module 04)
Ma patientèle est-elle stable ou en déclin ?	Santé long terme du cabinet	Activer les canaux d'acquisition (module 03)
Ai-je un remplaçant identifié si je dois m'absenter ?	Résilience opérationnelle	Recruter (module 05)
Mon réseau médical est-il actif et engagé ?	Position dans l'écosystème local	Relancer les visites prescripteurs
Sais-je ce que vaut mon cabinet aujourd'hui ?	Valeur transmissible du cabinet	Faire évaluer par un expert-comptable santé

5.2 Construire sa feuille de route sur 3 ans

Année 1 — Stabiliser

- ✓ Optimiser les cotations (fuites silencieuses identifiées)
- ✓ Mettre en place la prévoyance complémentaire
- ✓ Débuter les versements PER même modestes
- ✓ Identifier un remplaçant de confiance

Année 2 — Développer

- ✓ Activer un canal d'acquisition supplémentaire (Medicalib, Google Business, réseau)
- ✓ Envisager l'association si le profil est identifié
- ✓ Faire évaluer le cabinet pour la première fois
- ✓ Former le remplaçant à ta façon de travailler

Année 3 — Anticiper

- ✓ Décider : rester solo, s'associer, ou préparer la transmission
- ✓ Simuler sa retraite sur info-retraite.fr
- ✓ Mettre les dossiers à un niveau transmissible immédiatement
- ✓ Se projeter sur l'étape suivante avec un expert-comptable

Aujourd'hui, tu fais ces choix seul, à l'intuition. Demain, des outils pourront t'aider à lire ton activité et à anticiper — cotation, tendances, alertes. Ce projet s'appelle **MI Aidel**. À suivre sur easyidel.net.

Bonus

Check-list avenir & questions expert-comptable

Check-list à faire cette année

- ✓ Souscrire une prévoyance complémentaire couvrant dès J+1 ou J+8
- ✓ Simuler sa retraite CARPIMKO sur info-retraite.fr
- ✓ Ouvrir ou alimenter un PER (Plan d'Épargne Retraite)
- ✓ Faire évaluer son cabinet par un expert-comptable spécialisé santé
- ✓ Mettre à jour tous ses dossiers à un niveau transmissible
- ✓ Identifier un remplaçant de confiance et le former
- ✓ Rédiger ou réviser le contrat d'association si concerné

Questions à poser à ton expert-comptable

- Quelle est la valeur actuelle de mon cabinet selon les critères du marché ?
- Quelle stratégie de prévoyance est adaptée à mon niveau de revenu ?
- Quel montant PER puis-je déduire cette année de mon BNC ?
- Si je m'associe, quelle structure juridique est la plus adaptée ?
- Quelle clause de valorisation mettre dans mon contrat d'association ?
- Comment optimiser ma cession sur le plan fiscal ?

■ Les erreurs à ne pas faire

- ✗ S'associer sans contrat écrit ou avec un contrat générique
- ✗ Céder son cabinet en urgence sous la pression d'un arrêt ou d'un burn-out
- ✗ N'avoir aucune prévoyance et découvrir la carence de 90 jours lors du premier arrêt
- ✗ Attendre la retraite pour se demander ce que vaut son cabinet
- ✗ Ne pas anticiper la transmission et perdre la valeur construite
- ✗ Confier l'évaluation du cabinet à un comptable généraliste non spécialisé santé

La suite sur easyidel.net — Module 01 : S'installer. Module 02 : Cotation NGAP. Module 03 : Logiciels. Module 04 : Booster son cabinet. Module 05 : Recruter un remplaçant.

Ce guide reflète l'expérience terrain de son auteur. Il ne remplace pas un conseil juridique, fiscal ou financier. Pour toute décision engageante, consultez un expert-comptable spécialisé santé et/ou un avocat.