



Installation et financement des vétérinaires libéraux

Pour s'installer comme médecin vétérinaire libéral, il faut avoir en mains le maximum de clés nécessaires à la réussite de ce projet. Outre les démarches et formalités à accomplir, un projet d'installation libérale exige en effet de bien maîtriser l'environnement professionnel et les contraintes administratives de tous ordres, et oblige à faire des choix, par exemple quant au lieu ou à la structure d'exercice.

Pour vous aider à réussir votre projet d'installation, CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Lease Group et spécialiste du financement des professions libérales de santé depuis plus de 45 ans, met à votre disposition ce guide pratique dans lequel vous trouverez toutes les informations utiles pour aborder cette étape cruciale de votre vie professionnelle.

Cette édition 2023 est à jour des dernières évolutions réglementaires sur votre profession, et notamment des aides à l'installation dans les zones rurales.

N'hésitez pas à nous contacter pour toute question sur votre installation et votre financement. Nos conseillers commerciaux, présents dans toute la France et tout au long de votre parcours professionnel, se feront un plaisir de vous répondre.

Bonne lecture.

Ludivine Almeida
Directrice CMV Médiforce



I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL..... 4

1. Les conditions d'accès à l'exercice
vétérinaire libéral 4
2. Choisir le lieu d'exercice 4
3. Trouver un local 7
4. L'aménagement du local 9
5. Choisir un statut pour exercer 11
6. Le régime fiscal et social
des vétérinaires libéraux.....15
7. Les formalités préalables à l'installation17

II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION18

1. Recenser toutes les dépenses18
2. Le budget prévisionnel et le plan de financement...18

III. COMMENT FINANCER L'INSTALLATION... 20

1. Les différents types de financement 20
2. Financer la clientèle ou des parts de société21
3. Financer les locaux professionnels et les travaux ... 22
4. Financer les matériels 23
5. Financer le véhicule professionnel..... 25
6. Financer le matériel informatique..... 27
7. Quelle assurance pour votre financement ? 27
8. Gérer les besoins de trésorerie 28

IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE 29

I. L'INSTALLATION EN LIBÉRAL

1. Les conditions d'accès à l'exercice vétérinaire libéral

Le cursus pour devenir vétérinaire comporte sept années d'études après le baccalauréat (2 ans de classe préparatoire et 5 ans de formation théorique et clinique), ou 6 ans dans le cas de l'admission post-bac.

Ce cursus est organisé en deux temps :

- un tronc commun qui dure huit semestres et qui comprend des enseignements théoriques, dirigés, pratiques et de formation clinique validé par le Diplôme d'Études Fondamentales Vétérinaires (DEFV). Le DEJV permet d'exercer en tant que vétérinaire assistant, sous l'autorité d'un vétérinaire, jusqu'à la soutenance de la thèse ou, à défaut de soutenance, jusqu'à la fin de l'année civile de la sortie d'école ;
- et une année d'approfondissement des connaissances dans un secteur professionnel choisi (animaux de rente, animaux de compagnie, équidés, santé publique vétérinaire, recherche, industrie). La validation de cette année permet de soutenir la thèse de doctorat vétérinaire, seul diplôme permettant d'exercer la médecine et la chirurgie des animaux. Ce diplôme permet d'exercer en France et dans toute l'Union Européenne.

Le vétérinaire d'aujourd'hui exerce une grande diversité de métiers : dans un établissement de soins vétérinaires, l'industrie pharmaceutique ou agro-alimentaire, la fonction publique... Toutefois, la plupart des vétérinaires exercent avec un statut de professionnel libéral. Et parmi les vétérinaires libéraux, plus de la moitié (53%) ont une activité d'animaux de compagnie, 17,8% une activité mixte animaux de compagnie et animaux de rente, 9,5% une activité mixte animaux de rente et équins, 3,4% une activité équins.

À noter Le nombre de vétérinaires déclarant une activité pour les animaux de rente est en constante baisse, même si sur les deux dernières années on constate une stabilisation de cette population. En cinq ans, ce nombre est passé de 3 695 en 2017 à 3 490 en 2021, soit une diminution de 5,6%.

Par ailleurs, la profession est réglementée et organisée en ordre professionnel dont la mission est de garantir la qualité du service proposé par les vétérinaires et de veiller au respect des règles déontologiques.

2. Choisir le lieu d'exercice

Le choix du lieu d'exercice est la première étape du projet d'installation d'un vétérinaire libéral. Pour optimiser ce choix, une étude de marché préalable s'impose. Mais pas seulement : il faut également étudier les aides financières, fiscales et sociales dont vous pouvez bénéficier localement.

L'étude de marché préalable

Le choix de la commune d'implantation de votre cabinet vétérinaire est la première étape de l'installation. Si vous pouvez opter pour une zone géographique citadine, ce sera en principe pour soigner des animaux de compagnie, et si vous pouvez envisager un mode de vie plus rural, ce sera en principe pour avoir une activité mixte canine et d'animaux de rente.

Dans tous les cas, vous devez réaliser une étude de marché pour vérifier, localement, la densité de la population et la densité animale, le niveau de vie des habitants et les catégories socio-professionnelles représentées, l'environnement paravétérinaire (SPA, pharmacies, groupements d'éleveurs...) et le nombre de cliniques concurrentes dans la zone de chalandise visée.

- Pour vous faire aider et obtenir des statistiques sectorielles locales, vous pouvez :
- vous tourner vers l'Ordre des Vétérinaires de votre région (voir l'adresse de votre ordre régional sur <https://www.veterinaire.fr>) ;
 - obtenir quelques informations cartographiques et sociodémographiques avec l'Outil d'Aide à l'Implantation Locale (ODIL) développé par l'Insee (tapez "vétérinaire" sur la barre de recherche sur www.insee.fr).
 - contacter les syndicats professionnels.

Les aides à l'installation en zone rurale

Dans les départements recensés comme déserts médicaux vétérinaires mais aussi dans d'autres territoires où la continuité et la permanence des soins aux animaux d'élevage sont insuffisantes, les collectivités locales (départements et régions principalement) peuvent attribuer des aides financières aux maintiens des vétérinaires ou aux jeunes vétérinaires qui s'installent.

Ces aides peuvent consister dans la prise en charge des frais d'investissement, en une aide forfaitaire globale, en une prime pour l'activité auprès des animaux d'élevage en plus d'une activité canine, dans la mise à disposition d'un local ou d'un logement, etc. Leur montant total est plafonné à 60 000 € par bénéficiaire et par an.

Attention néanmoins : ces aides peuvent être soumises à certains engagements du bénéficiaire et elles peuvent prévoir une obligation d'installation et de maintien de l'activité sur le territoire de la collectivité pendant au moins trois ans.

Par ailleurs, des subventions spécifiques peuvent être accordées aux étudiants vétérinaires. Il peut s'agir par exemple d'indemnités de fin d'étude ou de projet professionnel, si l'étudiant s'engage à exercer en tant que vétérinaire auprès des animaux d'élevage pendant au moins cinq ans après l'obtention de son diplôme. Il peut s'agir aussi d'indemnités de logement ou de déplacement pour la réalisation de stages de mise en situation d'exercice auprès des animaux de rente.

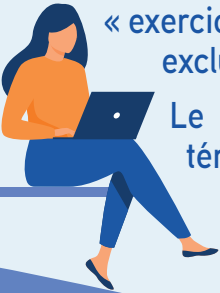
Pour en savoir plus : <https://agriculture.gouv.fr/maillage-veterinaire-un-enjeu-pour-la-sante-de-nos-elevages-et-la-vitalite-de-nos-territoires>

S'installer en cabinet ou en clinique vétérinaire ?

Un **cabinet vétérinaire** est un établissement de soins vétérinaires comprenant au moins un lieu de réception et un local d'examen. Il peut se prévaloir de l'appellation « exercice exclusif en », suivi de l'activité revendiquée, lorsqu'est exercée de manière exclusive une activité ne relevant pas de la liste des spécialités vétérinaires.

Le cabinet vétérinaire peut se prévaloir de la dénomination « cabinet vétérinaire médico-chirurgical » s'il répond aux exigences du module « chirurgie générale ».

Un cabinet vétérinaire est libre de ses horaires d'ouverture au public.



Une clinique vétérinaire doit comprendre au moins un lieu de réception, un local d'examen, un local de chirurgie, un espace d'imagerie médicale et un local d'hospitalisation. Les exigences en locaux sont par arrêté en fonction des espèces soignées.

Une clinique vétérinaire doit répondre aux exigences de « chirurgie générale » et d'« hospitalisation ». Elle doit disposer d'un vétérinaire en activité pendant les horaires d'ouverture au public et d'au moins une personne qualifiée, en équivalent temps plein.

La structure doit être ouverte au public au minimum pendant un temps équivalent à 120% de la durée hebdomadaire légale du travail réparti sur au moins cinq jours.

Les aides fiscales

L'installation ou la reprise d'une activité libérale dans une zone prioritaire peut permettre de bénéficier de certains avantages fiscaux et sociaux.

Deux types de zones principales sont concernées : les zones franches urbaines territoire entrepreneur (ZFU-TE) et les zones de revitalisation rurale (ZRR).

L'installation dans une zone franche urbaine peut ainsi donner droit à une exonération totale d'impôt sur les bénéfices pendant 5 ans (avec un plafond), puis à une exonération partielle et dégressive pendant les 3 années suivantes, égale à 60% des bénéfices réalisés la première de ces 3 années, 40% la seconde année et 20% la troisième. Les vétérinaires remplaçants et les collaborateurs libéraux peuvent bénéficier du même pourcentage d'exonération d'impôt sur les bénéfices que les praticiens titulaires.

À noter En ZFU, la commune dans laquelle est situé le cabinet doit avoir signé avec l'État un contrat de ville (il faut se renseigner auprès du service des impôts).

L'installation en ZRR, elle, ouvre droit à une exonération d'impôt totale pendant 5 ans, puis partielle et dégressive pendant les 3 années suivantes à raison de 75%, 50 % et 25%. En outre, les communes de moins de 2 000 habitants ou celles qui sont situées dans une ZRR peuvent exonérer de contribution foncière des entreprises (CFE), pendant une durée de deux à cinq ans, les vétérinaires habilités comme vétérinaires sanitaires dès lors que cette habilitation concerne au moins cinq cents bovins de plus de deux ans en prophylaxie obligatoire ou équivalents ovins ou caprins.

Toujours en ZRR, enfin, le vétérinaire peut être exonéré, à certaines conditions, de charges sociales patronales en cas d'embauche d'un salarié (y compris à temps partiel). Cet avantage est accordé à 100% pour une rémunération horaire inférieure ou égale à 150% du SMIC et il est dégressif jusqu'à 240% du Smic. Cependant, cet avantage ne concerne que les embauches permettant d'augmenter l'effectif salarié.

Les aides financières généralistes

- Bpifrance, la banque d'investissement publique, intervient en appui aux prêts bancaires pour les activités créées depuis moins de trois ans, sous forme d'une garantie des prêts. Avec la « Garantie Création » de Bpifrance, votre prêt bancaire pour l'achat d'un cabinet, pour le financement des investissements en matériels ou de la trésorerie de départ peut ainsi être garanti à hauteur de 60% ou 50%, selon les cas.
 - L'Aide aux créateurs et repreneurs d'entreprise - ACRE - permet, lors de la création d'une activité libérale, de bénéficier d'une exonération de charges sociales personnelles pendant un an (assurance maladie, maternité, retraite de base, invalidité-décès et allocations familiales). Cette exonération dure 12 mois, mais son montant dépend du montant des revenus.
- Dans tous les cas, la CSG et la CRDS restent dues.

3. Trouver un local

La réglementation des locaux professionnels est complexe et pas toujours bien connue des professionnels de santé libéraux : mieux vaut l'étudier avant de s'installer. De plus, des autorisations sont parfois nécessaires avant de commencer à exercer.

Faut-il acheter ou louer ?

En début d'activité professionnelle, les fonds nécessaires à l'achat des murs professionnels sont souvent consacrés à d'autres investissements plus importants : financement des équipements, travaux de rénovation, etc. Lors de l'installation, l'achat des murs n'est donc souvent par une priorité.

Pourtant, l'achat des locaux permet de capitaliser un actif professionnel et de se constituer un patrimoine, et assure une meilleure stabilité de l'exercice de la profession et donc une plus grande sécurité.

Inversement, louer les locaux est moins onéreux et préserve une certaine mobilité professionnelle qui peut être utile en cas d'échec de l'installation.

Bail mixte, professionnel ou commercial ?

- Pour un usage exclusivement professionnel, le bail normal des professions libérales de santé relevant des bénéfices non commerciaux (BNC) est le bail professionnel. Toutefois, s'ils le souhaitent, un vétérinaire locataire et un bailleur peuvent conclure un bail relevant du statut des baux commerciaux (bail commercial). Cette soumission au statut des baux commerciaux doit résulter d'une volonté non équivoque des deux parties.

En revanche, Il est interdit à un vétérinaire d'établir son cabinet dans des établissements commerciaux ou leurs dépendances ainsi que dans les locaux possédés, loués ou occupés par des organismes de protection animale.

Toutefois, l'installation d'un vétérinaire dans un centre commercial ou un magasin de grande surface est autorisée sous réserve du dépôt préalable auprès du conseil régional de l'ordre du bail qui lui a été consenti, s'il est locataire, et du règlement de copropriété, s'il en a été établi.

- Si l'activité est exercée dans un local dont une partie est réservée à l'habitation, il faut signer un bail mixte d'habitation.

Caractéristiques des principaux baux

	Bail professionnel	Bail commercial	Bail mixte d'habitation
Durée du bail	Six ans minimum.	Neuf ans minimum.	Trois ans minimum (bailleur privé) ou six ans minimum (bailleur personne morale).
Fixation des loyers	<ul style="list-style-type: none">Libre à la signature, avec ou sans clause d'indexation.Libre lors du renouvellement.	<ul style="list-style-type: none">Libre à la signature, avec clause d'indexation ensuite et révision tous les trois ans.Hausse du loyer encadrée lors du renouvellement.	Libre à la signature (sauf exceptions), avec hausses de loyer limitées en cours de bail et lors du renouvellement.
Échéance et renouvellement du bail	<ul style="list-style-type: none">Tacite reconduction du bail ou non-renouvellement avec préavis de six mois.Cession du bail au successeur autorisée, sauf clause contraire au contrat.	<ul style="list-style-type: none">Droit au renouvellement du bail ou, à défaut, à une indemnité d'éviction au profit du locataire (préavis de six mois en cas de non-renouvellement)Cession du bail au successeur libre.	<ul style="list-style-type: none">Renouvellement du bail automatique, sauf exceptions et avec un préavis de six mois.Pas de cession du bail en tant que telle (poursuite du bail avec le successeur soumise à l'accord du bailleur).

Les restrictions à l'installation

- Un vétérinaire libéral qui choisit d'exercer dans son habitation personnelle et donc d'affecter une partie de son logement à un usage professionnel doit, lorsqu'il est locataire, obtenir l'autorisation du bailleur.
- En outre, tout professionnel de santé qui transforme, même en partie seulement, un local d'habitation en local professionnel, doit solliciter une autorisation du maire dès lors que le local est situé dans une commune de plus de 200 000 habitants et dans le département des Hauts-de-Seine, de la Seine-Saint-Denis ou du Val-de-Marne (zones franches urbaines non comprises). Toutefois, cette autorisation n'est pas requise pour les locaux situés en rez-de-chaussée.

Même lorsque cette autorisation est accordée, l'activité ne peut être exercée que si aucune disposition légale ou clause du règlement de copropriété ne s'y oppose.

À noter L'autorisation de changement d'usage est toujours accordée à titre personnel et cesse donc de produire ses effets lorsque le vétérinaire qui en bénéficie n'exerce plus dans les locaux. Lors de l'acquisition du droit au bail ou du cabinet, une nouvelle autorisation administrative est donc en principe nécessaire.

Les règles de copropriété

Dans les copropriétés immobilières, l'exercice d'une activité libérale telle que celle de vétérinaire peut être admise, tolérée ou interdite par le règlement de copropriété.

- Si le règlement admet expressément les professions libérales de santé, ce texte s'impose à l'ensemble des copropriétaires. Ceux-ci ne peuvent donc s'opposer à une nouvelle installation (sauf pour un motif grave), même par une décision prise en assemblée générale.
- Si le règlement tolère l'exercice d'une activité libérale de santé, il est possible également d'exercer dans l'immeuble, mais à condition bien entendu de ne pas nuire au voisinage.
- Si le règlement prévoit une occupation exclusivement « bourgeoise » de l'immeuble, toute autre occupation et toute autre destination sont dans ce cas interdites.

La vérification du règlement de copropriété est donc très importante avant de s'installer dans un immeuble collectif.

À noter Dès lors que votre activité est autorisée par le règlement de copropriété ou par une décision de l'assemblée générale et par le bail, vous pouvez apposer votre plaque professionnelle sur les parties communes.

Attention cependant : le règlement de copropriété peut fixer les caractéristiques et l'emplacement de cette plaque.

Les règles de concurrence

À la différence d'autres professions de santé, la concurrence entre vétérinaires et structures vétérinaires est légale dès lors qu'elle n'est pas interdite par une clause de non-concurrence. Seul le juge peut qualifier une concurrence de déloyale.

Toutefois, le vétérinaire ne doit pas profiter de certaines situations particulières pour détourner à son profit des clients dont l'animal avait besoin de soins (par exemple en urgence ou en cas de soins particuliers). Le vétérinaire qui a eu l'occasion de soigner un animal exceptionnellement ou ponctuellement doit renvoyer le client auprès de son vétérinaire traitant.

4. L'aménagement du local

Dans les cabinets de vétérinaires libéraux, il faut aménager surtout la salle de soins et la salle d'attente. Dans les cliniques vétérinaires, il faut aménager, en plus, la salle de chirurgie, la salle de radiologie et d'échographie, la salle d'hospitalisation. Lorsqu'il s'agit de simples travaux de décoration (peintures, papier, moquette...), il faut compter un minimum de 150 €/m².

Mais souvent, notamment lors de l'installation dans des locaux qui ne sont pas entièrement aux normes, des travaux plus lourds doivent être réalisés, comme ceux de mise aux normes électriques ou incendie, les travaux d'isolation phonique de la salle de soins ou encore les travaux de mise en accessibilité aux personnes handicapées (voir encadré ci-dessous).

Les prix varient alors beaucoup selon l'importance de l'opération et la localisation du cabinet. En outre, si les travaux concernent un local de grande surface avec des aménagements lourds, l'intervention d'un architecte peut s'imposer.

Sur le plan fiscal, les travaux de peinture et de papier sur les murs, les changements de sols et les réfections partielles de plomberie et d'électricité peuvent être déduits directement en

charges, mais les gros travaux d'agencement et les dépenses de mise aux normes doivent être immobilisées et amorties. Si vous sollicitez un prêt pour les travaux, vous pouvez aussi déduire de votre revenu imposable les intérêts d'emprunt.

À noter Dans une société civile de moyens (SCM), les travaux dans la salle de soins du vétérinaire sont à la charge de ce dernier, et les travaux dans les locaux communs (accueil, salle d'attente) sont à la charge de la société.

Les travaux d'accessibilité aux personnes handicapées

Les cabinets et les cliniques vétérinaires doivent être en conformité avec les normes de sécurité (installation électrique, sécurité incendie, amiante) et :

- soit être conformes aux règles d'accessibilité aux personnes handicapées prévues par la loi du 11 février 2005. Si ce n'est pas le cas, il faut déposer une demande d'autorisation de travaux ou de permis de construire de mise en conformité, sous peine de sanctions administratives et pénales ;
- soit bénéficier d'une dérogation liée à :
 - une impossibilité technique liée à l'environnement ou à la structure du bâtiment ;
 - la préservation du patrimoine architectural ;
 - une disproportion manifeste entre la mise en accessibilité et ses conséquences financières pour l'activité professionnelle ;
 - le refus des copropriétaires d'autoriser les travaux de mise en accessibilité d'un local professionnel dans un immeuble existant au 28 septembre 2014 (cette dérogation est accordée de plein droit si le cabinet est déjà existant, mais ce n'est pas le cas si le cabinet est créé).



Dans tous les cas, si vous êtes locataire, il faut se référer au bail pour savoir à qui incombent les travaux de mise en accessibilité. Si le bail ne prévoit rien, les travaux sont en principe à la charge du propriétaire ; si le bail prévoit que les travaux prescrits par l'administration incombent au locataire, c'est à ce dernier d'effectuer les démarches et les travaux.

À noter Les professionnels de santé libéraux doivent établir et tenir à jour un registre public d'accessibilité informant les patients sur le degré d'accessibilité du cabinet, c'est-à-dire les travaux effectués ou non pour permettre l'accès aux locaux des personnes handicapées.

Pour en savoir plus sur l'accessibilité des locaux professionnels : <https://solidarites-sante.gouv.fr> (rubrique professionnels > gérer un établissement de santé médico-social > qualité dans les établissements de santé sociaux et médico sociaux > article locaux des professionnels de santé réussir l'accessibilité)

5. Choisir un statut pour exercer

Un jeune vétérinaire libéral peut s'installer directement comme titulaire du cabinet qu'il crée ou qu'il rachète, ou débiter son activité professionnelle comme remplaçant ou collaborateur libéral.

S'installer comme remplaçant

Dans les cabinets vétérinaires, les praticiens titulaires peuvent se faire remplacer, principalement pendant les périodes de congés ou en cas de maladie.

Le remplacement peut être considéré comme une forme d'installation provisoire, dans la mesure où il permet au praticien remplacé de tester un successeur pour sa clientèle, et au jeune confrère de perfectionner sa pratique professionnelle avant une installation définitive.

Le remplaçant perçoit, pour le compte du praticien remplacé, les honoraires correspondant aux actes accomplis, et lui reverse ensuite un pourcentage de ces honoraires selon un taux convenu à l'avance. Mais il est également autorisé que le remplaçant perçoive pour son compte les honoraires des actes accomplis et en reverse un pourcentage en fin de contrat.

Le remplaçant est un professionnel libéral soumis aux mêmes obligations déontologiques, fiscales et sociales que le praticien titulaire. Il doit avoir souscrit, à titre personnel, un contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle.

À noter Le vétérinaire titulaire et le vétérinaire remplaçant doivent transmettre chacun le contrat de remplacement au Conseil Régional de l'Ordre (l'Ordre propose un modèle-type de contrat de remplacement. À voir sur le site de l'Ordre).

S'installer comme collaborateur libéral

Le contrat de collaboration libérale consiste pour un praticien installé à mettre à la disposition d'un jeune confrère les locaux et le matériel nécessaires à l'exercice de la profession ainsi, généralement, qu'une partie de la clientèle qui y est attachée.

Souvent, le statut de collaborateur libéral vise ainsi à faciliter l'installation ultérieure du jeune collaborateur au sein du cabinet.

Le collaborateur libéral est personnellement responsable de ses actes professionnels et il est tenu de souscrire une assurance en responsabilité civile professionnelle. Il peut se constituer une clientèle personnelle.

Le contrat de collaboration doit préciser sa durée (déterminée ou indéterminée), les modalités de la rémunération, les conditions d'exercice de l'activité, les conditions et les modalités de la rupture du contrat avec un délai de préavis. Le contrat doit être transmis au Conseil régional de l'Ordre.

En règle générale, la rémunération est entièrement proportionnelle au chiffre d'affaires réalisé et le collaborateur est rémunéré sous forme de rétrocession d'honoraires :

- soit le titulaire reverse une partie des honoraires perçus dans le cadre de l'activité libérale au collaborateur libéral ;
- soit le collaborateur perçoit l'intégralité des honoraires directement des clients dont il aura soigné les animaux. Et en contrepartie de la mise à disposition des locaux et des moyens

matériels lui permettant d'exercer son activité, le collaborateur verse au titulaire une redevance correspondant un certain pourcentage des honoraires reçus. Cette redevance constitue un loyer.

À noter Les textes légaux et réglementaires n'imposent ni n'interdisent de prévoir une clause de non-concurrence ou de non-réinstallation dans le contrat de collaboration libérale. Cette décision relève de la liberté contractuelle des parties. Mais il est fortement conseillé aux parties de réfléchir dès la rédaction du contrat sur le devenir de leur relation à la fin du contrat ou en cas de rupture brutale de celui-ci.

Salarier un vétérinaire

Plutôt que d'engager un collaborateur libéral, un vétérinaire peut également salarier un confrère diplômé. Celui-ci relèvera alors de la convention collective nationale des vétérinaires praticiens salariés.

Le vétérinaire salarié a le statut cadre. Tout en conservant sa liberté de choix des soins, il est lié par un lien de subordination avec son employeur. Il ne se constitue pas de clientèle personnelle.

Il est soumis aux règles du code du travail, aux règles déontologiques et aux règles de Sécurité sociale. Sa rémunération est soumise aux charges sociales. Il bénéficie de congés payés et d'une indemnité de congés payés.



Créer ou reprendre un cabinet

L'une des principales questions qui se pose en cas de projet d'installation en libéral est celle de savoir s'il vaut mieux reprendre un cabinet existant ou au contraire créer sa propre clientèle.

- Créer une clientèle est bien sûr la solution la moins coûteuse. Mais c'est aussi celle qui présente le plus de risques professionnels.

Inversement, la reprise du cabinet d'un praticien installé est moins risquée, mais elle est beaucoup plus onéreuse puisqu'il faut acheter le droit de présentation à la clientèle.

- En cas de création, l'installation doit être précédée d'une étude marché sérieuse, afin d'assurer la viabilité de l'exercice professionnel.

En cas de reprise d'un cabinet existant, il faut vérifier l'existence et la composition de la clientèle, les conditions du bail des locaux, la composition et l'état des matériels. La présentation de la clientèle au successeur doit être réelle (envoi de courriers aux clients, par exemple) et ses modalités doivent être prévues dans la promesse de vente ou le contrat de cession.

Enfin, il faut vérifier que le cédant s'engage à ne pas exercer pendant un certain temps dans un périmètre défini autour du cabinet (clause de non concurrence).

Attention : s'il y a des salariés, la reprise de la clientèle entraîne la reprise des contrats de travail.

Exercer seul ou en groupe

La seconde grande question qui se pose lors d'un projet d'installation est celle de savoir s'il vaut mieux exercer seul ou en groupe.

- L'exercice individuel est le statut le plus simple pour s'installer, puisqu'il n'y a pas de statuts à rédiger et pas de risque de mésentente avec des associés. Mais il limite les possibilités de développement de l'activité et rend plus difficile le financement en matériels et équipements lourds.

- L'exercice en groupe présente des avantages indéniables : une meilleure offre de soins aux clients, une meilleure organisation de la vie professionnelle et personnelle, une optimisation des financements...

En revanche, s'associer, même dans une petite structure, nécessite de bien s'entendre.

Pour savoir quels sont les types d'association les plus utilisés, il faut distinguer selon que le vétérinaire souhaite partager seulement des dépenses avec d'autres confrères (associations de moyens), ou partager aussi les honoraires ou les bénéfices de l'activité (associations d'exercice).

Les associations de moyens

Les deux structures les plus utilisées pour partager les frais d'un cabinet vétérinaire sont la société civile de moyens (SCM) et la convention de partage des frais.

La SCM permet de partager avec d'autres professionnels de santé médicaux l'acquisition et la gestion des moyens matériels utilisés dans l'exercice professionnel (locaux, équipements, secrétariat...), tout en laissant aux associés la maîtrise de leur exercice individuel.

La constitution d'une SCM est conseillée lorsque le nombre d'associés potentiels ou les biens à mettre en commun sont suffisamment importants.

En revanche, lorsque les dépenses mises en commun avec un ou plusieurs autres praticiens ne sont pas trop élevées (frais de fonctionnement, chauffage, électricité, frais de téléphone, entretien, etc.), un simple contrat d'exercice à frais communs peut suffire.

Le contrat d'exercice à frais communs n'a pas la personnalité morale. Les formalités de constitution et de gestion sont donc plus souples.

Les associations d'exercice

Pour les vétérinaires libéraux, les sociétés d'exercice les plus courantes sont la société civile professionnelle (SCP) et surtout la société d'exercice libéral (SEL).

La SCP : elle ne peut concerner que des associés membres de la profession. Aucun capital minimum n'est nécessaire pour la constituer.

En pratique, la société perçoit les honoraires des clients et paie les frais de fonctionnement du groupe. Les associés se partagent ensuite les bénéfices en fonction de critères définis à l'avance. Ils sont soumis à l'impôt sur le revenu sur leur part de bénéfice.

Parfois considérée comme contraignante, la SCP présente néanmoins des avantages : la possibilité d'offrir des services supérieurs à ceux qu'un praticien seul peut proposer, une meilleure rentabilité dans la mesure où elle a pour but la réalisation de bénéfices à partager et non pas seulement la mise en commun de dépenses et de charges.

La SEL : très répandue chez les vétérinaires exerçant en cabinet de groupe et ayant un plateau technique lourd, la société d'exercice libéral (SEL) constitue une alternative plus moderne à la société civile professionnelle.

La SEL permet d'abord de bénéficier du régime avantageux de l'impôt sur les sociétés (IS) et d'augmenter ainsi la capacité d'emprunt et de remboursement des associés, et d'associer des professionnels non exploitants (investisseurs ou jeunes diplômés) au capital social. Le régime de l'impôt sur les sociétés permet aussi de différencier les dividendes (que l'on n'est pas obligé de distribuer chaque année) de la rémunération de gérant.

La forme de SEL la plus répandue est la SELARL (SEL à responsabilité limitée), qui peut aussi être unipersonnelle.

À noter Plus de la moitié du capital social et des droits de vote d'une SEL doit être détenue, directement ou par l'intermédiaire des sociétés inscrites auprès de l'Ordre, par des personnes exerçant la profession de vétérinaire au sein de la société.

Les avantages de la SEL sont renforcés par les sociétés de participation financière de professions libérales (SPFPL), autrement dit les holdings de professions libérales, qui peuvent également entrer au capital des SEL.

Une société de participation financière de professions libérales a pour objet de détenir des parts ou des actions de SEL de vétérinaires. Accessoirement, elle peut également offrir et facturer des services à une SEL fille (notamment en matière de gestion), ce qui génère un revenu sur lequel peuvent s'imputer les intérêts de l'emprunt souscrit pour financer l'acquisition des parts de la SEL.

En effet, lorsqu'un vétérinaire veut racheter les parts d'une SEL d'exploitation existante, il n'a pas intérêt à le faire en son nom propre : les intérêts de l'emprunt, dans ce cas, ne sont déductibles de son revenu que pour une petite fraction. Il doit au contraire constituer une SPFPL qui empruntera pour cette acquisition et qui pourra déduire sans limitation les intérêts de l'emprunt.

La SPFPL en pratique

La loi impose que plus de la moitié du capital et des droits de vote d'une SPFPL soit détenue par des personnes exerçant la profession. Le complément peut être détenu, pendant dix ans par des vétérinaires retraités de la SEL fille, et pendant cinq ans après leur décès par les ayants droit de professionnels décédés. Par ailleurs, les SPFPL peuvent être déclinées sous différentes formes : SARL, société anonyme (SA), société par actions simplifiées (SAS), notamment.

Concrètement, pour créer une SPFPL qui sera associée ou actionnaire d'une SEL, plusieurs options sont possibles :

- souscrire un emprunt et acquérir, entre les mains des associés de la SEL, les parts de cette société (le remboursement de l'emprunt est financé alors par les remontées de dividendes de la SEL) ;
- apporter des parts ou actions de la SEL à la SPFPL (les vétérinaires en exercice devenant donc associés ou actionnaires de la holding) ;
- procéder, à l'aide d'un emprunt, à une augmentation de capital de la SEL à laquelle la SPFPL participe (de nouvelles parts ou actions de la SEL étant ainsi attribuées à la holding).



Les autres formes d'association

- La convention d'exercice conjoint : c'est une association dans laquelle l'un des praticiens détient généralement les moyens de l'exercice (clientèle, locaux, équipements) alors que le « conjoint » ou « junior » n'apporte que son travail. Ce contrat peut constituer une première étape vers une association définitive.
- La société en participation (SEP) : elle a pour but de mettre en commun les moyens matériels et les recettes de l'activité libérale. La liberté de rédaction des statuts de la SEP offre une certaine souplesse pour l'organisation de la société. En revanche, le partage des recettes est fréquemment une source de difficultés.
- La société de fait : elle résulte de la mise en commun de moyens matériels et (ou) d'honoraires, sans constitution d'une société légale. Elle peut présenter des inconvénients liés à son absence de formalisme.
- La société civile immobilière (SCI) : elle permet d'acquérir ou de construire en commun un local professionnel, et d'organiser ensuite une gestion commune. La création d'une SCI est souvent combinée avec celle d'une société civile de moyens (SCM).

6. Le régime fiscal et social des vétérinaires libéraux

La fiscalité des vétérinaires libéraux relève, sauf exceptions, du droit commun des professions libérales. Au plan social, les praticiens relèvent, dans la très grande majorité des cas, du régime des non-salariés.

Le régime fiscal

- Les bénéfices professionnels des vétérinaires exerçant en cabinet individuel ou en société de personnes sont imposables directement à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des bénéfices non commerciaux.

Deux modes de détermination et d'imposition de ces bénéfices sont possibles : le régime forfaitaire simplifié du micro BNC jusqu'à 77 700 € HT de recettes annuelles (seuil en vigueur en 2023), et le régime réel de la déclaration contrôlée au-dessus de ce montant (ou, sur option, en-dessous de ce montant).

À noter Les ventes de médicaments non consécutives à la délivrance d'une ordonnance, les ventes de produits autres que les médicaments (aliments par exemple) et les recettes d'opérations non thérapeutiques (toiletage...) sont en principe imposables en bénéfices industriels et commerciaux (BIC), mais l'administration admet de les taxer en BNC à la condition que le montant des recettes réalisées dans ce secteur n'excède pas 25% des recettes BNC ou 20% de l'ensemble des recettes.

- En société d'exercice libéral (SEL), toutefois, les bénéfices professionnels sont, sauf exception, soumis non pas à l'impôt sur le revenu mais à l'impôt sur les sociétés (IS). Les revenus du professionnel de santé qui exerce sa profession au sein de la société sont imposés comme des salaires et doivent être déclarés comme tels. Cette règle est la même pour tous les professionnels de santé exerçant en société de capitaux.

Les dividendes versés le cas échéant par la SEL, quant à eux, sont imposés en tant que revenus de capitaux mobiliers.

Pour en savoir plus sur la fiscalité professionnelle : www.impots.gouv.fr

À noter Les prestations de soins, de prévention, de tatouage, de diagnostic, sont soumises à la TVA au taux de 20%. La fourniture de médicaments, la prise en pension, les activités de toilettage, la vente de produits para-vétérinaires sont également soumis à cette taxe.

Une tolérance de l'administration fiscale admet que la vente de médicaments indissociable de la prestation de soins vétérinaires figurent en une seule et même note d'honoraires et soient soumises à TVA lors de l'encaissement du prix.

Le régime social

Le régime d'affiliation

Pour l'assurance maladie-maternité, les vétérinaires relèvent de la catégorie des Travailleurs non salariés (TNS) et sont affiliés à la Sécurité sociale des indépendants. En pratique, la couverture maladie du vétérinaire est assurée par la Caisse Primaire d'Assurance Maladie (CPAM) du lieu d'exercice.

Les remplaçants qui ne sont plus au régime étudiant, ainsi que les collaborateurs libéraux, bénéficient également de ce régime.

Les prestations maladie consistent dans le remboursement des frais médicaux, des honoraires des praticiens, des frais d'hospitalisation et de produits pharmaceutiques, des frais d'optique, des soins et de prothèses dentaires, sur les mêmes bases que les salariés.

Pour la maternité, les praticiennes libérales et les conjointes collaboratrices bénéficient d'une allocation forfaitaire de repos maternel et d'indemnités journalières forfaitaires compensant la perte de revenus consécutive à la cession de l'activité professionnelle pendant le congé maternité.

Il est par ailleurs possible de souscrire à l'assurance volontaire individuelle accidents du travail et maladies professionnelles (AT/MP), afin d'avoir une prise en charge des frais de santé liés à un accident ou à une maladie professionnelle.

La couverture incapacité, invalidité et décès est assurée à la fois par la caisse primaire d'assurance maladie (CPAM) qui indemnise les arrêts de travail du 4^e au 90^e jour, et par la Caisse Autonome de Retraite et de Prévoyance des Vétérinaires (la CARPV) qui verse une indemnité journalière lorsque la maladie ou l'accident entraîne une invalidité supérieure à un an. Une rente d'invalidité peut également être versée jusqu'à la liquidation de la pension de retraite.

À noter Les cotisations versées dans le cadre du régime invalidité de la CARPV ne couvrent ni la maladie de longue durée, ni les invalidités inférieures à 66%, ni les invalidités avant le 365^e jour.

Pour la retraite, les vétérinaires libéraux doivent s'affilier et cotiser à la CARPV. Cette caisse de retraite comprend deux régimes distincts : le régime de base et le régime complémentaire. L'affiliation et les cotisations à la CARPV sont obligatoires pour tous les vétérinaires non-salariés, qu'ils exercent seul, en association ou sous le statut de collaborateur libéral, ainsi que pour les gérants de SEL (Société d'exercice libéral).

Pour en savoir plus :

- Sécurité sociale des indépendants : <https://secu-independants.fr/accueil>
- Régime de retraite et invalidité-décès : <https://www.carpv.fr>

Les cotisations sociales

Quatre types de cotisations principales sont dues par les vétérinaires libéraux :

- une cotisation maladie et maternité auprès de l'Urssaf ;
- une cotisation d'indemnités journalières auprès de l'Urssaf ;
- une cotisation d'allocations familiales et de CSG/CRDS à l'Urssaf ;
- des cotisations de retraite et d'invalidité-décès (auprès de la CARPV).

Est due également à l'Urssaf une Contribution à la formation professionnelle (CFP).

Pour en savoir plus : <https://www.urssaf.fr/portail/home/independant.html>

7. Les formalités préalables à l'installation

La première démarche à effectuer pour pouvoir exercer comme médecin vétérinaire libéral est de s'inscrire au tableau de l'Ordre des vétérinaires. Si vous créez une société, vous devez inscrire cette société d'exercice également auprès du conseil régional de l'Ordre des vétérinaires.

Depuis le 1^{er} janvier 2023, les autres formalités d'inscription et d'immatriculation doivent être réalisées sur le site internet du guichet unique des formalités des entreprises, géré par l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Ce guichet unique est en charge de la transmission de votre dossier auprès des différents organismes partenaires (Urssaf, DGFIP, Insee, assurance maladie, etc.).

Vous pouvez effectuer cette démarche vous-même ou la confier à une autre personne ou à un prestataire (appelée mandataire) en rédigeant un contrat de mandat.

Pour accéder au guichet unique, allez d'abord sur le site www.formalites.entreprises.gouv.fr. Ce site vous fournira toutes les informations utiles pour préparer la déclaration de vos formalités. Quand vous serez prêt à réaliser ces formalités, cliquez sur l'onglet " Déclarer ". Il vous sera alors demandé de créer un compte pour vous identifier et accéder à l'environnement sécurisé de dépôt mis en place par l'INPI. Attention : plusieurs documents vous seront demandés.

Après la déclaration d'activité sur le guichet unique, vous devez aussi créer un compte et votre espace Urssaf sur le site de l'Urssaf.

À noter Pour pouvoir effectuer des actes supplémentaires comme les vaccinations obligatoires, la rédaction de certificats d'exportation et d'importation des animaux, la surveillance des chiens mordeurs, les actes de prophylaxie, vous devez demander une habilitation sanitaire. La demande doit être adressée sur un imprimé spécifique à la Direction départementale chargée de la protection des populations (DDPP ou DDETS-PP) du département d'exercice.

II. LE BUDGET DE L'INSTALLATION

Le budget nécessaire à l'installation d'un vétérinaire libéral dépend de nombreux facteurs, qu'il faut essayer d'évaluer le plus précisément possible. Un plan de financement est également nécessaire.

1. Recenser toutes les dépenses

Lors de son installation, un médecin vétérinaire libéral doit financer des biens dont la nature et le montant diffèrent selon la situation.

- En cas de création d'activité, il n'y a pas de clientèle à acquérir, mais il faut financer des équipements et matériels, les aménagements et les travaux dans le local, le véhicule professionnel.
- Si le vétérinaire reprend un cabinet ou une clientèle, c'est le droit de présentation à la clientèle qui représente la plus grande part à financer, en plus du droit au bail, du véhicule et des travaux éventuels.
- En cas d'intégration dans un groupement de moyens de type SCM, il faut financer la valeur du droit d'intégration et des parts de la société. De même, en cas d'entrée dans une société d'exercice de type SCP ou SEL, il faut financer la valeur des parts acquises dans cette société. Attention : les droits d'enregistrement et la trésorerie de démarrage doivent être ajoutés au coût d'achat du cabinet ou des parts.

Déterminer la valeur des parts de société

La valeur des parts d'une société d'exercice (société civile professionnelle, société d'exercice libéral...) correspond à la quote-part de l'associé sur le droit de présentation à la clientèle de la société, et aux droits patrimoniaux que l'associé détient dans la société (local, droit au bail...). Pour ces droits patrimoniaux, on retient leur valeur nette, emprunts déduits.

Attention : les clauses d'agrément d'un nouvel associé dans la société peuvent restreindre la liberté de cession des parts et donc minorer leur valeur.



2. Le budget prévisionnel et le plan de financement

Pour financer une installation en libéral, le dossier de demande de prêt bancaire se constitue à partir d'un budget prévisionnel, établi de préférence sur plusieurs années (en général 7 ans). Les dépenses qu'un jeune vétérinaire devra assumer peuvent être classées en trois grandes catégories :

- les dépenses d'investissement : droit de présentation de clientèle, parts de société si c'est le cas, frais du local, frais d'acquisition, travaux, mobilier, matériel, équipement informatique, etc. ;
- les dépenses de fonctionnement du cabinet : loyer, électricité, chauffage, assurances, cotisations sociales, frais financiers liés à l'emprunt. Le besoin en fonds de roulement doit également être budgété de façon précise, surtout en début d'activité ;

- les autres dépenses : loyer de l'habitation, dépenses privées et frais personnels (charges familiales, train de vie, impôts...).

Ce budget doit permettre d'établir un plan de financement sur une période de trois ans au moins qui dégagera les ressources nécessaires pour faire face aux besoins de l'activité et adaptera ces besoins en fonction des ressources de l'activité.

Le vétérinaire doit donc comparer ses besoins (frais d'établissement, immobilisations, besoin en fonds de roulement...) et ses ressources (apport personnel, aides financières diverses...). La différence donne le montant de l'emprunt qu'il faudra contracter.

À noter Malgré un coût plus élevé, il est souvent plus facile d'obtenir un financement pour la reprise d'une activité professionnelle que pour une création. En effet, en reprenant une activité existante, vous pouvez présenter à l'établissement de crédit les derniers bilans du prédécesseur.

Valeur moyenne de clientèle de cabinet vétérinaire et coûts des matériels

	Valeur patientèle	Coût matériels
Vétérinaire libéral	Droit de présentation à la clientèle : en moyenne, entre 3 et 6 fois le montant de l'excédent brut d'exploitation (EBE). Ce montant peut être beaucoup plus élevé dans les groupes de cliniques vétérinaires (jusqu'à 12 fois l'EBE)	Au minimum 80 000 € pour un cabinet canin et entre 150 000 € et 550 000 € pour une clinique vétérinaire (1).

(1) En exercice rural, bovin ou équin, la grande majorité des interventions se font sur le terrain et nécessitent donc des appareils de radiographie, d'échographie ou de chirurgie transportables. Ces équipements sont souvent coûteux. Il faut investir également dans des matériels spécifiques tels qu'une vèleuse, du matériel de contention, un détecteur de corps étrangers (endoscope), un nécessaire pour les césariennes, etc. Bien entendu, le financement d'une voiture ou même d'un véhicule utilitaire léger ou moyen est indispensable.

Les équipements pour un cabinet canin

Dans un cabinet ou une clinique vétérinaire pour animaux de compagnie, les matériels et équipements moyens nécessaires à l'activité sont les suivants :

- un appareil d'analyses hématologiques ;
 - un appareil d'analyses biochimiques ;
 - un microscope ;
 - une centrifugeuse ;
 - un otoscope-ophtalmoscope ;
 - un électrocardiographe ;
 - un stérilisateur ;
 - un appareil de radiologie ;
 - des cassettes rayons X ;
 - une développeuse ;
- un échographe ;
 - un appareil d'anesthésie ;
 - un concentrateur d'oxygène ;
 - un moniteur de contrôle ;
 - une table d'examen et une table de chirurgie ;
 - un aspirateur de chirurgie ;
 - des scialytiques ;
 - une balance, des cages, une tondeuse, un dermatographe-tatoueur, un détartreur.



III. COMMENT FINANCER L'INSTALLATION

1. Les différents types de financement

Crédit classique, crédit-bail, location de longue durée, crédit ou compte de trésorerie : de nombreux financements sont possibles pour financer les besoins d'installation des vétérinaires libéraux.

Le crédit classique

Le crédit classique est une solution de financement simple et rapide.

Un crédit peut être souscrit pour le financement :

- du droit de présentation à la clientèle, de parts de société ;
- des biens professionnels, neufs ou d'occasion : table de soins, matériels d'examen, véhicule... ;
- des travaux d'aménagement dans le cabinet ou dans les locaux professionnels.

Cette solution permet d'amortir le bien financé et de déduire les intérêts d'emprunt des revenus tirés de l'activité professionnelle.



Plus de détails sur le crédit matériel : voir ci-dessous page 23

Le crédit-bail

Le crédit-bail n'est pas une opération de crédit. En pratique, le vétérinaire commande l'équipement dont il a besoin auprès du fournisseur de son choix, et c'est la société de financement qui acquiert le matériel et lui loue, moyennant le versement de loyers mensuels ou trimestriels.

À l'issue de la période de location, le vétérinaire peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat (appelée « valeur résiduelle ») définie à la signature du contrat.

Le crédit-bail peut être choisi pour le financement des matériels du cabinet ou pour celui d'un véhicule professionnel.

Avec ce type de financement, les loyers sont intégralement déductibles des revenus professionnels (avec un plafonnement pour les voitures de tourisme).



Plus de détails sur le crédit-bail matériel : voir ci-dessous page 23

La location de longue durée

La LLD est une location simple destinée au financement des véhicules. Pendant toute la durée du contrat, le vétérinaire libéral n'est pas propriétaire du véhicule, mais locataire. Au terme prévu, il doit restituer le véhicule au loueur, sans avoir la possibilité contractuelle de le racheter.



Plus de détails : voir ci-dessous page 25

Le crédit ou compte de trésorerie

Un compte de trésorerie professionnelle permet de disposer rapidement de fonds pour financer les décalages de trésorerie ou l'achat de petites fournitures pour le cabinet.

Le montant des intérêts versés est déductible des revenus professionnels dès lors que les dépenses effectuées avec le compte ont un caractère professionnel.



Plus de détails : voir ci-dessous page 28

2. Financer la clientèle ou des parts de société

En cas de reprise d'un cabinet ou d'une clinique vétérinaire ou en cas d'intégration dans une société d'exercice (SCP ou SEL par exemple) ou de moyens (SCM notamment), le financement de la clientèle ou des parts de société est l'investissement le plus important.

Ce financement est effectué sur une durée moyenne de sept ans (il en est de même pour les prêts à l'installation en cas de création d'activité). Il peut couvrir 100% du prix de la clientèle ou des parts. En outre, le vétérinaire peut recevoir un financement global pour tous ses besoins, y compris pour la trésorerie de départ.

Bien entendu, les intérêts d'emprunt des crédits professionnels sont déductibles du bénéfice imposable dès la première année d'installation.

À noter Un prêt à l'installation peut également couvrir des opérations particulières comme le passage en société, la création d'une SCM avec d'autres professionnels de santé, par exemple.

À noter Les frais de notaire et les droits d'enregistrement doivent être ajoutés au coût d'achat de la clientèle ou des parts de société.

Les avantages du financement CMV Médiforce

En cas de rachat de clientèle ou de parts de société, profitez des avantages CMV Médiforce :

- un interlocuteur unique pour vous accompagner ;
- un financement à 100%, sans obligation d'avoir un apport financier ;
- une tarification réservée au corps médical ;
- un TEG fixe et sans surprise.

L'étude de votre dossier peut également comprendre le rachat du matériel en place et la reprise des locaux professionnels.

Tous nos financements sont proposés avec des assurances spécifiquement adaptées aux chirurgiens-dentistes. Par exemple, l'assurance décès, invalidité et maladie-accident vous couvre dès le 16^e jour d'arrêt de travail.

CMV Médiforce, pôle santé de BNP Paribas Leasing Solutions, accompagne les professionnels libéraux de santé pour tous leurs besoins de financements.

Présents dans toute la France, les collaborateurs de CMV Médiforce accompagnent, depuis plus de 45 ans, les libéraux de santé pendant tout leur parcours professionnel : études, installation, acquisition d'équipements, développement d'activité, changement de structure, passage en SEL...

Faites votre demande de crédit en ligne et bénéficiez des frais de dossier offerts (sous réserve d'acceptation par BNP Paribas Lease Group).



3. Financer les locaux professionnels et les travaux

Pour financer l'acquisition des locaux professionnels ou des travaux d'aménagement ou de rénovation dans les locaux, le crédit immobilier professionnel est la solution qui s'impose.

Les caractéristiques du crédit immobilier professionnel

La quasi-totalité des crédits immobiliers est aujourd'hui à taux fixe. Dans ce cas, le montant des mensualités est déterminé à l'avance et reste identique sur toute la durée de remboursement.

Le vétérinaire libéral peut également opter pour une formule à taux fixe et échéances modulables : les remboursements sont modulés à la hausse ou à la baisse, pour s'adapter aux ressources de l'emprunteur.

Dans tous les cas, le vétérinaire détermine librement ses mensualités en fonction de la durée de son prêt.

Les atouts du crédit immobilier professionnel

Le financement des locaux professionnels permet de déduire intégralement les intérêts d'emprunt, et donc de réduire le montant de l'impôt sur le bénéfice. En outre, les locaux à usage professionnel et les gros travaux font l'objet d'amortissements fiscalement déductibles, ce qui renforce encore cet avantage. L'amortissement s'effectue le plus souvent sur une période comprise entre 7 et 15 ans.

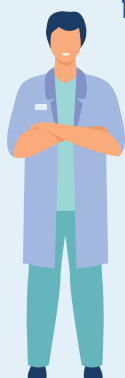
À noter En cas d'emprunt pour un achat de locaux à usage mixte et inscrits à l'actif professionnel, vous avez intérêt à affecter intégralement cet emprunt à la partie professionnelle de l'acquisition : dans ce cas, la totalité des intérêts est déductible des résultats professionnels.

Par exemple, pour des locaux mixtes à 50% achetés 300 000 € et avec un emprunt de 150 000 €, la totalité des intérêts d'emprunt est déductible.

Les avantages du prêt immobilier BNP Paribas (*)

- Un financement à la carte : vous choisissez de financer tout ou une partie de votre bien, avec ou sans apport.
- Des mensualités adaptées : vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes compétitifs : les taux sont fixes (sécurité optimale) et réservés aux professionnels de santé.
- Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.

(*) Sous réserve d'acceptation de votre dossier par BNP Paribas.



4. Financer les matériels

Le crédit et le crédit-bail sont les deux modes de financement principaux pour les matériels et équipements des vétérinaires libéraux.

Le financement à crédit

Les avantages principaux du crédit sont la simplicité, la rapidité et la facilité d'emploi. En prenant un crédit à taux fixe avec des remboursements constants, le vétérinaire libéral n'a pas de surprise et sait toujours où il en est de ses remboursements.

Les crédits professionnels peuvent couvrir jusqu'à 100% du montant de l'investissement pour des matériels ou des équipements neufs.

Le crédit court en général sur une période de 1 à 7 ans pour les matériels et les équipements légers, ou sur 10 à 15 ans pour les installations lourdes.

En achetant un matériel à crédit, le vétérinaire en devient immédiatement propriétaire. Fiscalement, il peut donc déduire les amortissements, les intérêts d'emprunt et les dépenses d'utilisation.

Les avantages du crédit classique CMV Médiforce

- Un financement à la carte : vous choisissez de financer un équipement neuf ou d'occasion et tout ou partie de votre équipement.
- Vous déterminez avec votre conseiller vos mensualités en fonction de la durée de votre prêt (1 à 7 ans pour un matériel), et vos mensualités resteront constantes sur toute la durée du crédit.
- Des taux fixes très compétitifs : réservés aux professionnels de santé, nos taux sont parmi les plus bas du marché.
- Une fiscalité allégée : dans le cadre de votre activité professionnelle, vous déduisez de vos revenus les intérêts d'emprunt et la dotation aux amortissements du bien financé.
- Sans changer de banque : votre crédit est prélevé sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.



Le financement en crédit-bail

Le crédit-bail est un mode de financement très souple et même « sur mesure », puisque le vétérinaire libéral en détermine lui-même les principales caractéristiques : durée de l'opération, versement d'un apport (15% ou 20%) ou financement à 100%, loyer mensuel ou annuel. Il peut ainsi verser des loyers qui correspondent véritablement à son budget.

En outre, à l'issue de la période de location, le vétérinaire peut choisir d'acquérir le matériel pour une valeur de rachat définie à la signature du contrat.

Enfin, le crédit-bail étant une opération « hors bilan », il garde intacte la capacité d'endettement du professionnel libéral.

Sur le plan fiscal, les loyers versés sont bien entendu déductibles des résultats du cabinet dès lors que le bien financé est professionnel. Il n'y a pas d'amortissements à comptabiliser, et pas de plus-value à calculer lors de la restitution du matériel au loueur.

À noter La législation sur le taux effectif global (TEG) concerne les crédits aux particuliers et aux professionnels, mais pas les opérations de location comme le crédit-bail sur le matériel ou le véhicule ou la location de longue durée (LLD), puisque celles-ci ne se traduisent pas par un prêt d'argent.

La reprise d'un crédit-bail

Si vous avez pris un matériel ou un véhicule en crédit-bail, vous pouvez avoir besoin de vous en séparer avant le terme du contrat. Dans ce cas, vous pouvez transférer votre contrat à un confrère, en respectant simplement les conditions suivantes :

- la société de financement doit donner son agrément à l'opération et accepter le dossier du repreneur ;
- ce dernier doit s'engager à respecter les termes du contrat jusqu'à son échéance.

L'avantage de cette opération est double :

- le chirurgien-dentiste qui n'a plus besoin de son matériel peut s'en séparer avant l'expiration du contrat sans verser de pénalités financières ;
- le repreneur du contrat peut financer un équipement en profitant d'un financement à moindre coût, puisqu'une partie des loyers a déjà été versée.



Défiscaliser avec le crédit-bail

Avec le crédit-bail matériel ou véhicule, vous pouvez à la fois financer vos investissements et réaliser des économies d'impôt. En effet :

- les loyers sont déductibles intégralement (sauf pour les véhicules qui sont soumis à un plafond de déduction fiscale selon le taux d'émission de CO₂) dès lors que le bien financé est affecté à l'actif professionnel. Cet avantage s'applique au prorata du temps en cas de financement en cours d'année ;
- lorsque le contrat prévoit un premier loyer majoré, vous pouvez déduire jusqu'à 20% environ du coût du financement, même lorsque celui-ci est souscrit dans les derniers mois de l'année ;
- il est également possible de choisir des loyers annuels qui permettent une défiscalisation optimale.



Les avantages du crédit-bail matériel CMV Médiforce

- Une imposition allégée : l'intégralité de vos loyers est fiscalement déductible.
- Un financement souple : vous déterminez les principales caractéristiques de votre crédit-bail (versement ou non d'un apport de 15% ou 20%, loyer mensuel ou annuel).

Vous versez ainsi les loyers qui correspondent à votre budget.

- Une liberté de choix : avec le crédit-bail, vous gardez toutes les cartes en main puisque vous choisissez votre fournisseur, vous négociez votre prix et vos conditions.
- Une trésorerie préservée : votre matériel n'est pas comptabilisé dans vos immobilisations. Vous conservez l'intégralité de votre capacité d'investissement.
- Sans changer de banque : vos loyers sont prélevés sur votre compte bancaire ou postal professionnel, selon vos indications.



5. Financer le véhicule professionnel

Les vétérinaires libéraux peuvent avoir à financer un véhicule professionnel lors de leur installation ou ultérieurement. Plusieurs solutions sont possibles.

Financer un véhicule en crédit-bail

En finançant son véhicule professionnel par crédit-bail, le vétérinaire en devient locataire pendant une durée maximale de cinq ans et généralement de 48 mois.

Au terme du contrat, il peut racheter le véhicule au prix de sa valeur résiduelle fixée au départ. Il est également possible de le faire avant, à condition de respecter le délai minimum prévu au contrat.

Le financement peut être total ou avec un apport personnel (premier loyer majoré, dépôt de garantie).

Fiscalement, les loyers versés sont déductibles en frais généraux, avec un plafonnement qui correspond à un prix variable selon le taux d'émission de CO₂ du véhicule (de 30 000 € pour ceux dont le taux de CO₂ est inférieur à 20g/km, à 9 900 € pour ceux dont le taux de CO₂ est supérieur à 160g/km).

À noter Pour optimiser les déductions fiscales, le premier loyer du contrat de crédit-bail peut être augmenté.

Plafond de déductibilité des amortissements et des loyers des voitures de tourisme (norme WLPT pour les véhicules immatriculés depuis le 1^{er} mars 2020)

Seuils (1)	9 900 €	18 300 €	20 300 €	30 000 €
Véhicule acquis avant le 1 ^{er} janvier 2021	> 165 g	De 50 g à 165 g	De 20 g à 49 g	De 0 g à 19 g
Véhicule acquis à compter du 1 ^{er} janvier 2021	> 160 g	De 50 g à 160 g		

(1) En grammes de CO₂ par km.

Financer un véhicule à crédit

Lors d'un financement à crédit, la totalité du prix du véhicule peut être financée, sur une durée de 2 à 5 ans en général. Avec des échéances de remboursement fixes et des amortissements linéaires, il est facile de budgéter sa dépense.

Sur le plan fiscal, le vétérinaire peut déduire les intérêts d'emprunt et les amortissements du véhicule. S'agissant des voitures de tourisme, la déduction des amortissements est limitée à un prix variable entre 30 000 € pour celles dont le taux de CO₂ est inférieur à 20g/km et 9 900 € pour celles dont le taux de CO₂ est supérieur à 160g/km (voir tableau ci-dessus).

Financer un véhicule en location de longue durée

La location de longue durée (LLD) est devenue très fréquente chez les professionnels de santé libéraux. Grâce à de nombreuses prestations annexes - assistance, remplacement des pneumatiques, gestion de carburant avec attribution d'une carte de règlement, assurance, etc. -, c'est un financement qui simplifie la gestion du véhicule.



Les caractéristiques de la LLD

En pratique, la LLD est une location simple, sans option d'achat, dont la durée varie de 24 à 60 mois (en moyenne 36 mois). Au terme prévu, le véhicule doit être restitué au loueur, sans possibilité contractuelle de le racheter.

En souscrivant le contrat de location, le vétérinaire choisit le type de véhicule, le modèle, la motorisation et le kilométrage annuel prévisionnel. La valeur du véhicule, la durée de la location, le kilométrage prévisionnel et les prestations complémentaires souscrites sont les principaux éléments qui permettent de calculer le montant du loyer.

Les atouts de la LLD

Plus qu'un financement, la LLD est aussi une prestation de services, grâce aux nombreuses options que le vétérinaire peut choisir lors de la souscription du contrat.

La LLD bénéficie également d'une fiscalité simplifiée : le titulaire du contrat ne déduit pas d'amortissements, puisqu'il n'est pas propriétaire du véhicule ; en revanche, il peut déduire les loyers versés à la société de location.

Cette déduction n'est pas limitée pour les véhicules utilitaires. Pour les voitures de tourisme, elle est plafonnée à la fraction du prix du véhicule qui ne dépasse pas un seuil compris entre 30 000 € pour les véhicules les moins polluants et 9 900 € au-delà de 160 g de CO₂/km (voir tableau ci-dessus).

Vétérinaires ruraux : comment aménager le véhicule professionnel

En exercice rural, le vétérinaire doit disposer d'un véhicule aménagé afin de transporter les matériels et les produits nécessaires aux soins aux animaux.

Pour aménager et équiper son véhicule, le vétérinaire dispose d'un large choix. Des carrossiers automobiles et des sociétés spécialisées proposent de multiples transformations sur mesure pour tous les types de véhicules. Il est possible ainsi de transformer et d'équiper un véhicule utilitaire classique (fourgonnette), une voiture break, un pick-up ou un véhicule 4x4.

Il faut compter de 2 000 à 2 500 € au moins pour une pharmacie de voiture standard à cinq tiroirs (non réfrigérée), 150 € par bac de rangement, 150 € par étagère, près de 1 500 € pour une caisse de soins... Une installation complète (hors matériels médicaux) peut ainsi atteindre 12 000 € et plus, avec un coût moyen de 6 000 à 8 000 € environ.

Lorsque les aménagements sont réalisés au moment de l'acquisition du véhicule, ils peuvent être inclus dans le financement de celui-ci. Le véhicule aménagé peut alors être financé en crédit-bail ou en crédit.

Lorsque les aménagements sont réalisés après l'acquisition du véhicule, ils peuvent être financés par le vétérinaire à l'aide d'un crédit professionnel.



6. Financer le matériel informatique

Les logiciels informatiques professionnels permettent de gérer le cabinet ou la clinique vétérinaire sur le plan fiscal et comptable, et d'assurer le suivi de la clientèle.

La première solution possible pour financer l'informatique est le crédit matériel classique, sur une durée comprise entre 1 et 7 ans (avec une moyenne de 3 ans). Puisqu'il s'agit d'un financement professionnel, le matériel peut être amorti et les intérêts d'emprunt sont déductibles des revenus professionnels.

La seconde solution est le crédit-bail matériel, qui permet de disposer d'un financement intégral et sur-mesure, en fonction des caractéristiques de l'activité. À l'issue de la période de location, il est possible de racheter le matériel pour la valeur fixée au contrat ou au contraire de conclure un nouveau contrat de crédit-bail pour disposer d'un matériel neuf.

Le crédit-bail est particulièrement bien adapté aux équipements informatiques, dont la technologie évolue rapidement. Il permet d'avoir un matériel à jour, qui pourra être renouvelé régulièrement, tous les trois ou quatre ans en moyenne. En outre, le contrat de crédit-bail inclut souvent les frais de maintenance, les dépenses de remplacement des matériels endommagés et les coûts de dépannage, afin d'avoir une prestation de service complète.

À noter Il est recommandé de souscrire un contrat de maintenance auprès du fournisseur pour permettre de pallier les éventuels dysfonctionnements logiciels ou matériels, et de bénéficier des dernières évolutions et mises à jour.

7. Quelle assurance pour votre financement ?

Lorsqu'il prend un financement ou souscrit un emprunt, le vétérinaire libéral doit obligatoirement assurer les échéances ou le capital pour le risque de décès ou d'invalidité définitive. En revanche, la garantie d'incapacité temporaire est facultative.

En principe, le praticien est libre de souscrire l'assurance emprunteur auprès de l'assureur de son choix, et il est même possible de changer d'assurance jusqu'à un an après la signature du prêt.

Toutefois, on a toujours intérêt à choisir un assureur spécialisé dans les professions de santé dans la mesure où, si l'assurance doit jouer, le degré d'invalidité sera évalué et indemnisé selon un barème spécifique à la profession.

À noter L'assurance emprunteur est différente des autres assurances professionnelles :

- l'assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP), obligatoire ;
- la multirisque professionnelle qui couvre les dommages aux biens du cabinet ou de la clinique (murs, mobilier, matériel professionnel) et la responsabilité civile « exploitation » encourue à l'égard des personnes - clients ou visiteurs - qui viennent au cabinet, en dehors des actes de soins ;
- l'assurance du véhicule professionnel, qui fait toujours l'objet d'un contrat séparé.

Crédit-bail véhicule : pensez à l'assurance perte financière

En crédit-bail automobile, vous avez intérêt à souscrire une assurance « Perte Financière ». En effet, si le véhicule financé est volé ou totalement détruit dans un accident, l'assurance automobile ne rembourse que sa valeur vénale, sans tenir compte de ce qu'il reste à payer au titre du contrat de location. L'assurance Perte Financière permet de recevoir une indemnité couvrant cette différence, et donc de financer un nouveau véhicule rapidement et dans de meilleures conditions.



8. Gérer les besoins de trésorerie

Dans les premiers mois d'une installation en cabinet libéral, les besoins en trésorerie sont élevés, puisqu'il faut financer de nombreuses petites dépenses avant de percevoir les recettes de l'activité : fournitures, petit matériels, cotisations Urssaf...

Pour ces frais, le premier réflexe est souvent de se tourner vers la banque en sollicitant un découvert. Mais cette formule présente des inconvénients : le découvert nécessite une autorisation de la banque et le compte doit être remis à zéro, en principe, tous les mois.

Lorsqu'il est accordé pour une durée supérieure à trois mois, le découvert doit même faire l'objet d'une offre préalable de crédit.

Un compte ou crédit de trésorerie est beaucoup plus souple. Grâce à ce compte, le vétérinaire dispose d'une somme d'argent qu'il peut utiliser à tout moment. Le montant fixé au départ diminue ensuite en fonction des utilisations, et se reconstitue au fur et à mesure des remboursements.

À la différence du découvert qui entraîne immédiatement des intérêts à payer, le compte de trésorerie ne coûte rien tant qu'il n'est pas utilisé : il peut donc aussi être ouvert même sans besoin immédiat, afin d'anticiper les imprévus.

Les remboursements s'effectuent par prélèvements automatiques mensuels, mais il est toujours possible, sans pénalité, de rembourser tout ou partie de la somme restant due.

À noter Comme pour tout crédit professionnel, le compte de trésorerie professionnelle permet de déduire le montant des intérêts du revenu imposable du vétérinaire libéral.



IV. LES AVANTAGES DU FINANCEMENT CMV MEDIFORCE



Depuis plus de 45 ans, CMV Médiforce, pôle santé du groupe BNP Paribas Lease Group, propose aux professionnels de santé une offre complète de solutions financières. Notre appartenance au groupe BNP Paribas nous permet de répondre à tous les besoins de financement et d'investissement des professionnels de santé. Nous apportons ainsi des réponses personnalisées à l'ensemble des besoins de nos clients.

Avec CMV Médiforce, vous disposez :

- de la spécialisation de nos collaborateurs dans les besoins de financement des professions libérales de santé ;
- d'une grande diversité d'offres de financement, adaptées à votre spécialité ;
- d'une prise en charge totale de votre projet par un interlocuteur dédié ;
- d'un processus rapide et simplifié dans le montage de votre dossier ;
- d'un TEG fixe, sans surprise.

Pour nous contacter

Par téléphone **0 800 77 77 14** Service & appel gratuits
du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 14h à 17h30

En simulant votre financement (matériels, véhicules, travaux, trésorerie) sur le site www.cmvmediforce.fr

Par e-mail pour le développement de votre activité (passage en SELARL, rachat de parts ou de clientèle...) :

<https://www.cmvmediforce.fr/contacts/>

Mentions légales

CMV Médiforce est une marque commerciale de BNP Paribas Lease Group S.A. Société Anonyme au capital de 285 079 248 EUR - N° 632 017 513, RCS NANTERRE dont le siège social est 12, rue du Port, 92022 NANTERRE Cedex
APE : 6419Z - n° TVA Intracommunautaire : FR50632017513
Numéro Orias : 07023146. (www.orias.fr)

Dossier à jour en septembre 2023

