



Fiche technique n° 1

LE DROIT DE PRESENTATION A LA PATIENTELE **(Ou cession de patientèle)**

Sources : revue droit et santé n°35, www.droit-medical.net, Dalloz 2001-article Y. Serra, legifrance.gouv.fr

Historique juridique de la cession de patientèle

Longtemps condamnée par la jurisprudence, la cession de patientèle a été rendue licite par un arrêt de la Cour de Cassation en date du 7/11/2000, dit arrêt WOESSNER.

Avant cette date, la position de la jurisprudence, constante en la matière, était en effet très claire : toute cession de clientèle médicale était nulle.

S'appuyant sur l'article 1126 du Code Civil qui dispose que « tout contrat a pour objet une chose qu'une partie s'oblige à donner, ou qu'une partie s'oblige à faire ou à ne pas faire », les juridictions estimaient qu'un contrat de cession de clientèle médicale était impossible car l'objet du contrat consistait en un report de confiance que les clients portaient en un professionnel nommé désigné. Or, cette confiance entre un professionnel et sa clientèle était intransmissible car basée sur un rapport *intuitu personae*.

Puis, la jurisprudence a fondé ces décisions sur l'article 1128 du Code Civil qui dispose « qu'il n'y a que les choses qui sont dans le commerce qui puissent être l'objet de conventions » . Or, la personne humaine est indisponible (CC, 1^{ère} Ch.Civ 23/01/68, CC 1^{ère} Ch.Civ 01/10/96/, CC 1^{ère} Ch.Civ 19/10/99).

Cette prohibition constante des cessions de patientèles était en pratique détournée par ce qu'on appelle « le droit de présentation à la clientèle », qui était basé non pas sur une cession de patientèle, mais sur une présentation par le cédant de son successeur auprès de la clientèle de son cabinet. Cette convention étant basée sur une obligation de faire et une obligation de payer, les articles précédemment invoqués ne pouvaient s'appliquer pour en prononcer la nullité.

Par son arrêt du 07 novembre 2000, la Cour de Cassation a pris en compte la pratique et les préoccupations des professions libérales et a procédé à un revirement de jurisprudence en estimant que « la cession de la clientèle médicale à l'occasion de la constitution ou de la cession d'un fond libéral d'exercice de la profession n'est pas illicite ... à la condition que soit sauvegardée la liberté de choix du patient ».

Aujourd'hui, même si cette « cession de clientèle » est autorisée par les juridictions, elle suscite toujours de nombreuses discussions éthiques parmi les professionnels du droit. La phrase du Doyen SAVATIER résume ainsi fort bien la doctrine majoritaire : « *En réalité, la clientèle est, au sens propre, un peuple d'hommes libres. Ce qu'on peut céder, ce sont seulement les moyens de l'attirer et de la retenir* ».



Le Calcul de ce droit de présentation (ou de cette cession)

Beaucoup de masseurs-kinésithérapeutes interrogent les Conseils de l'Ordre afin de connaître « le prix d'une patientèle ».

Or, le calcul de ce droit de présentation à la patientèle (ou « cession de patientèle ») n'est pas encadré juridiquement.

La fixation de ce montant dépend essentiellement de la loi du marché, c'est-à-dire de l'offre et de la demande.

Le Conseil de l'Ordre ne saurait donc donner une base de calcul pour fixer ce prix, qu'il conviendra de déterminer d'un commun accord entre les cocontractants.

Les professionnels constateront que ce prix est très fluctuant dans la mesure où son montant est déterminé par le masseur-kinésithérapeute titulaire selon certains critères objectifs et subjectifs tels que la détermination d'un pourcentage de la moyenne du chiffre d'affaire du cabinet des trois dernières années d'activité, l'attractivité du cabinet (associations, SCM, maison pluridisciplinaire...), l'âge du cédant (réduction volontaire ou non de son chiffre d'affaire), fidélisation de la patientèle...

Les organisations syndicales professionnelles ont formé un certain nombre « experts », membres de la profession auxquels il est loisible de faire appel pour avoir une « fourchette » de valeurs.

Mise à jour le 17/08/2010
CROMKPDL
Service juridique