



HAL
open science

L'expert-comptable face aux enjeux actuels du secteur de l'imagerie médicale : l'accompagnement des radiologues par le professionnel comptable dans un contexte de financiarisation

Camille Vacheyrou

► To cite this version:

Camille Vacheyrou. L'expert-comptable face aux enjeux actuels du secteur de l'imagerie médicale : l'accompagnement des radiologues par le professionnel comptable dans un contexte de financiarisation. Gestion et management. 2023. dumas-04387135

HAL Id: dumas-04387135

<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04387135>

Submitted on 11 Jan 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

Mémoire de stage

**L'Expert-Comptable face aux enjeux actuels du secteur
de l'imagerie médicale :**

**L'accompagnement des radiologues par le professionnel comptable dans
un contexte de financiarisation.**

Présenté par : Camille VACHEYROU

Entreprise d'accueil : Groupe BBM

Date de stage : du 03/01/2023 au 12/05/2023

Tuteur entreprise : Rachid ZAROURI

Tuteur universitaire : Tiphaine JEROME

Master 2 Formation initiale

Master Comptabilité Contrôle Audit

2022 - 2023

**B
BM**
groupe

Avertissement :

Grenoble IAE, au sein de l'Université Grenoble Alpes, n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires des candidats aux masters en alternance : ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

Tenant compte de la confidentialité des informations ayant trait à telle ou telle entreprise, une éventuelle diffusion relève de la seule responsabilité de l'auteur et ne peut être faite sans son accord.

RESUME

Le présent mémoire a pour but la présentation du rôle crucial que joue l'Expert-Comptable dans l'accompagnement du secteur de l'imagerie médicale, et plus précisément face au pari de la financiarisation. La rédaction de cette thèse se concentre sur les enjeux qu'engendre la financiarisation sur le secteur de la santé, qu'il soit public ou privé, ainsi que sur les travaux réalisés par le professionnel comptable tout au long de ce processus.

L'élaboration de cette thèse s'appuie sur un secteur d'activité complexe qu'est la santé. De plus, la radiologie est une spécialisation délicate, comportant de nombreuses spécificités. Ces caractéristiques sont à analyser pour l'Expert-Comptable, qui doit ainsi prendre en charge les radiologues et leur société. Par conséquent, le professionnel comptable assure une gestion complète, en tenant compte des difficultés qu'implique le sujet de la financiarisation.

Par ailleurs, l'étude menée auprès de radiologues met en évidence les ressentis des personnes concernées par la financiarisation. Une étude quantitative a donc été mise en place afin de comprendre et visualiser les divers points de vue des professionnels de la radiologie. Les appréhensions liées à leur activité, comme la gestion du personnel ou l'organisation du temps de travail, et celles liées à la rentabilité de leur activité sont concevables, car un projet comme la financiarisation du cabinet peut mettre en péril ce qu'ils ont construit durant des années.

Pour conclure, ce mémoire démontre le rôle de l'Expert-Comptable et l'importance du lien entretenu avec les radiologues, lors d'un projet de financiarisation. En prenant en compte les attentes et avis des radiologues, l'Expert-Comptable a la possibilité de peaufiner sa mission et l'élaboration de ses travaux. Toutefois, les contraintes actuelles imposées par le secteur de l'imagerie médicale ne constituent pas un frein à l'obligation de moyens du professionnel comptable.

MOTS CLÉS :

Imagerie médicale

Expertise-Comptable

Accompagnement

Service public de santé

Groupement d'Intérêt Économique

REMERCIEMENTS

Je tiens tout d'abord à remercier Monsieur Éric BACCI, Expert-Comptable, Commissaire Aux Comptes, associé du cabinet comptable et ancien Président, qui m'a chaleureusement accueillie au sein du Groupe BBM. Je remercie également Monsieur Thomas SPALANZANI, Expert-Comptable, Commissaire Aux Comptes, associé du cabinet comptable et actuel Président du Groupe BBM pour son accueil.

Je souhaite adresser mes remerciements à Monsieur Stéphane BERTOLOTTI et Monsieur Franck SERRATRICE, tous deux Experts-Comptables, Commissaires Aux Comptes et associés du cabinet, qui m'ont cordialement intégrée à l'équipe du site de Seyssinet-Pariset.

Je remercie vivement Monsieur Rachid ZAROURI, Senior Manager au sein du cabinet et responsable de mon stage. Son aide, sa bienveillance et sa pédagogie m'ont accompagné tout au long de mon expérience. Merci pour la confiance accordée, l'accompagnement et les conseils prodigués, qui ont permis mon intégration au sein de l'équipe et la rédaction de mon mémoire.

Je désire aussi remercier l'ensemble des collaborateurs comptables pour leur accueil et la transmission de leurs connaissances avec empathie et patience. Je remercie particulièrement Monsieur Valentin GENIN pour sa disponibilité et ses conseils, et Madame Corinne MUGGEO pour sa sympathie et son soutien.

Enfin, je souhaite remercier Madame Tiphaine JEROME, tutrice universitaire et maître de conférences à l'IAE de Grenoble, pour son aide précieuse et son suivi constant qui ont fortement contribué à l'élaboration de ce mémoire.

SOMMAIRE

<i>TABLE DES FIGURES</i>	8
<i>TABLES DES ANNEXES</i>	9
<i>TABLE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</i>	11
<i>INTRODUCTION</i>	13
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	15
CHAPITRE 1 – PRESENTATION DU GROUPE.....	16
CHAPITRE 2 – LES OUTILS DU GROUPE BBM	19
CHAPITRE 3 – LE SITE DE SEYSSINET-PARISSET ET MES MISSIONS	22
DEUXIEME PARTIE : L'EXPERT-COMPTABLE FACE AUX ENJEUX ACTUELS DU SECTEUR DE L'IMAGERIE MEDICALE	25
PARTIE 1 – L'EXPERT-COMPTABLE CONFRONTE AUX ENJEUX EN LIEN AVEC LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE	26
CHAPITRE 1 : COMPRENDRE LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE ET LA SPECIALISATION DES MEDECINS POUR L'IMAGERIE MEDICALE	27
1. LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE	27
2. L'IMAGERIE MEDICALE.....	33
CHAPITRE 2 : LA MISSION DE L'EXPERT-COMPTABLE A L'AUBE DES CHANGEMENTS	43
1. LE GIE ET SON INTERET POUR L'IMAGERIE MEDICALE	43
2. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'EXPERT-COMPTABLE.....	49
PARTIE 2 – LA GESTION DES ENJEUX DU SECTEUR PRIVE PAR L'EXPERT-COMPTABLE	56
CHAPITRE 1 : CONSTAT DE LA SITUATION DES CABINETS DE RADIOLOGIE LIBERALE	57
1. LA FINANCIARISATION DES RADIOLOGUES PAR DES GROUPES FINANCIERS.....	57
2. LA RELATION ENTRE L'EXPERT-COMPTABLE ET LE CLIENT	62
CHAPITRE 2 : L'APPROCHE FINANCIERE DE LA SITUATION PAR L'EXPERT- COMPTABLE	69
1. L'EVALUATION FINANCIERE DU RACHAT	69
2. LES CONSEQUENCES DE CE CHANGEMENT SUR LE SECTEUR PRIVE	76

<i>CONCLUSION.....</i>	<i>79</i>
<i>BIBLIOGRAPHIE – WEBOGRAPHIE.....</i>	<i>80</i>
<i>TABLE DES MATIERES.....</i>	<i>86</i>
<i>ANNEXES.....</i>	<i>89</i>

TABLE DES FIGURES

FIGURE 1 : PANEL DES SECTEURS D'ACTIVITE DES CLIENTS DU GROUPE BBM.	16
FIGURE 2 : PHOTOGRAPHIE DES ASSOCIES DU GROUPE BBM.	17
FIGURE 3 : ORGANIGRAMME DU SITE DE SEYSSINET-PARISSET.....	22
FIGURE 4 : TABLEAU RECAPITULATIF DES REMUNERATIONS DES MEDECINS - GROUPE BBM.	30
FIGURE 5 : REGIME DE FRANCHISE EN BASE DE TVA - AVOCAT CALANDRA.....	31
FIGURE 6 : MODE D'EXERCICE DES RADIOLOGUES LIBERAUX EN FRANCE EN 2018. LE MEDECIN RADIOLOGUE DE FRANCE, JUILLET 2021, #446. PAGE 6.	36
FIGURE 7 : SCHEMA EXPLICATIF DE LA CONSULTATION.....	37
FIGURE 8 : SCHEMA EXPLICATIF DE L'IRM ANATOMIQUE.....	40
FIGURE 9 : TARIFICATION DES FORAITS TECHNIQUE SELON LA PUISSANCE DE L'APPAREIL, GROUPE BBM....	41
FIGURE 10 : SCHEMA EXPLICATIF DU DOSSIER ETUDIE.	43
FIGURE 11 : PREVISIONS ETABLIES LORS DES CALCULS EFFECTUES POUR LES ETATS DE GESTION.....	51
FIGURE 12 : RECAPITULATIF DES QUESTIONS POSEES LORS DE L'ETUDE QUALITATIVE.....	60
FIGURE 13 : ANALYSE DE LA RENTABILITE PAR VACATION POUR LE DOSSIER ETUDIE.	64
FIGURE 14 : COMPARAISON ENTRE LES DEUX HYPOTHESES CONCERNANT LA REMUNERATION DES RADIOLOGUES.	67
FIGURE 15 : VALEUR DE L'ENTREPRISE SANS CORRECTION DE LA CHARGE D'INVESTISSEMENT - GROUPE BBM.	71
FIGURE 16 : VALEURS DE L'ENTREPRISE RETENUES - GROUPE BBM.....	73
FIGURE 17 : COMPARAISON DU GAIN SUPPLEMENTAIRE NET D'IMPOTS EN FONCTION DES HYPOTHESES - GROUPE BBM.	74

TABLES DES ANNEXES

ANNEXE 1 : MISSIONS DU HAUT CONSEIL DE LA SANTE PUBLIQUE (HCSP).	89
ANNEXE 2 : MISSIONS DES AGENCES REGIONALES DE SANTE (ARS).	89
ANNEXE 3 : SCHEMA EXPLICATIF DE LA RADIOLOGIE.....	90
ANNEXE 4 : SCHEMA EXPLICATIF DU SCANNER.....	90
ANNEXE 5 : SCHEMA EXPLICATIF DE L'ECHOGRAPHIE ULTRASONORE.	91
ANNEXE 6 : CHIFFRES CLES DES RADIOLOGUES LIBERAUX EN FRANCE EN 2020.....	91
ANNEXE 7 : REPARTITION DES RADIOLOGUES LIBERAUX EN FRANCE EN 2020.	92
ANNEXE 8 : TARIFICATION DES FORFAITS TECHNIQUES, EN VIGUEUR DEPUIS LE 1ER JANVIER 2019.....	93
ANNEXE 9 : SCHEMA EXPLICATIF DU LIEN EXISTANT ENTRE LES DIFFERENTES SOCIETES DU DOSSIER ETUDIE - GROUPE BBM.	94
ANNEXE 10 : EXTRAIT DU BOFIP REPRIS PAR LE GROUPE BBM AU SEIN D'UNE PLAQUETTE DE PRESENTATION.	94
ANNEXE 11 : ÉTABLISSEMENT DES ETATS DE GESTION : ANALYSE DE LA MASSE SALARIALE - GROUPE BBM.	95
ANNEXE 12 : CARTOGRAPHIE DE LA DENSITE DE PROFESSIONNELS DE SANTE LIBERAUX EN FRANCE EN 2021.	96
ANNEXE 13 : REPONSES A LA QUESTION 1 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	97
ANNEXE 14 : REPONSES A LA QUESTION 2 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	97
ANNEXE 15 : REPONSES A LA QUESTION 3 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	98
ANNEXE 16 : REPONSES A LA QUESTION 4 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	98
ANNEXE 17 : REPONSES A LA QUESTION 5 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	99
ANNEXE 18 : REPONSES A LA QUESTION 6 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	99
ANNEXE 19 : REPONSES A LA QUESTION 7 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	100
ANNEXE 20 : REPONSES A LA QUESTION 8 DE L'ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE.....	100
ANNEXE 21 : BUDGET DE TRESORERIE REALISE POUR LE PROJET DE FINANCIARISATION DES RADIOLOGUES, GROUPE BBM.	101
ANNEXE 22 : CALCUL DE L'EBITDA SELON LES DEUX HYPOTHESES DE REMUNERATION, A PARTIR DU PREVISIONNEL 2022-2023, GROUPE BBM.	101
ANNEXE 23 : VALEURS D'ENTREPRISE RETENUES APRES CALCUL DE L'EBITDA, GROUPE BBM.	102

ANNEXE 24 : HYPOTHESES REALISEES SELON LA DUREE D'ENGAGEMENT SOUHAITEE PAR LES RADIOLOGUES ASSOCIES DU CABINET, GROUPE BBM.....	102
ANNEXE 25 : COMPARAISON DES VALEURS D'ENTREPRISE CALCULEES, GROUPE BBM.....	103
ANNEXE 26 : GAIN SUPPLEMENTAIRE NET D'IMPOT GENERE PAR LA REMUNERATION ETABLIE A 240 000 EUROS, GROUPE BBM.....	103
ANNEXE 27 : SYNTHESE PAR ASSOCIE CONCERNANT L'ACCEPTATION DE LA FINANCIARISATION, GROUPE BBM.	104

TABLE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

GIE : Groupement d'Intérêt Économique

SELARL : Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée

IRM : Imagerie par Résonance Magnétique

PH : Personnel Hospitalier

APE : Actif à Part Entière

FT : Forfait Technique

OPTAM : Option Pratique Tarifaire Maîtrisée

ARS : Agence Régionale de Santé

PRS : Projet Régional de Santé / Projets Régionaux de Santé

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

CGI : Code Général des Impôts

SFR : Société Française de Radiologie

FNMR : Fédération Nationale des Médecins Radiologues

OMS : Organisation Mondiale de la Santé

HCSP : Haut Conseil de la Santé Publique

CH : Centre Hospitalier

DAF : Directeur Administratif et Financier

BNC : Bénéfices Non Commerciaux

CAC : Commissaire Aux Comptes

LOI : *Letter Of Intent* (lettre d'intention en français)

T : Tesla (unité)

TNS : Travailleur Non Salarié

IR : Impôt sur le Revenu

IS : Impôt sur les Sociétés

SDF : Société de Fait

SCP : Société Civile Professionnelle

EBE : Excédent Brut d'Exploitation

SIG : Soldes Intermédiaires de Gestion

CA : Chiffre d'affaires

EBITDA : Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization / **EBE** : Excédent Brut d'Exploitation

DFN : Dette Financière Nette

INTRODUCTION

Terme associé à la radiologie, l'imagerie médicale est en proie à de nombreuses évolutions depuis ces dernières années. Apparue à la fin du XIX^{ème} siècle, l'imagerie médicale est le fruit de longs travaux et recherches par Wilhelm Conrad Röntgen. En menant différentes expériences sur divers matériaux, le physicien allemand parvient à obtenir le premier cliché anatomique radiographique à la fin de l'année 1895.

Par la suite, dans les années 1920 et celles qui suivent, de nombreuses évolutions ont permis d'ancrer l'imagerie médicale dans le système de santé. L'imagerie médicale est de plus en plus mise en place lors de la Première Guerre mondiale grâce à Marie Curie, puis développée en 1934 à travers la radioactivité artificielle et les radioéléments par Frédéric et Irène Joliot-Curie.

Toutefois, depuis quelques années, le secteur de l'imagerie médicale est menacé par la financiarisation de la discipline. En effet, depuis la crise sanitaire de 2020, le système de santé français a connu de nombreux bouleversements comme les grèves pour manque d'effectif dans les hôpitaux publics. Ces inquiétudes ont poussé le Gouvernement en place à s'intéresser au secteur public, au détriment du secteur privé de l'imagerie médicale qui, en parallèle, subit la pression de la financiarisation : les investissements dans les équipements, les locaux et la sécurité mettent en péril l'activité, ce qui conduit les radiologues à coopérer et à se solidariser au niveau des charges, du savoir-faire ou encore des risques.

Face à ces changements soudains, l'Expert-Comptable se retrouve au cœur de la problématique de la financiarisation des radiologues privés. Le dossier étudié dans ce présent mémoire met en avant la situation de deux radiologues libéraux, regroupés dans une Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée (désormais noté SELARL), utilisant une Imagerie par Résonance Magnétique (désormais noté IRM) placée dans un Centre Hospitalier sous la forme juridique d'un Groupement d'Intérêt Économique (désormais noté GIE). L'Expert-Comptable joue alors un rôle primordial dans l'accompagnement et l'assistance des radiologues libéraux dans le déroulement du projet de cession de la SELARL à un grand groupe financier.

Le cabinet Groupe BBM présent à SEYSSINET-PARISSET met à disposition un accompagnement spécialisé et apporte aux radiologues libéraux un suivi et une analyse professionnels. Par ces faits, et au vu des évolutions naissantes, nous pouvons traiter la problématique suivante pour comprendre le rôle de l'Expert-Comptable au sein de cette situation :

Dans quelle mesure l'Expert-Comptable répond aux besoins mis en avant par l'activité de l'imagerie médicale ?

Nous verrons dans un premier temps les enjeux actuels du secteur public, avec en premier lieu une présentation du secteur de l'imagerie médicale, de son fonctionnement et de ses particularités juridiques et économiques. Nous présenterons également la notion de GIE et le rôle de l'Expert-Comptable dans la gestion de cette structure juridique. Puis, nous analyserons le secteur public de la santé français, et l'impact des changements sur le travail de l'Expert-Comptable. Nous verrons plus précisément les potentielles évolutions et la mission effectuée par l'Expert-Comptable lors de la gestion du GIE et des radiologues libéraux.

Dans un second temps, les enjeux en lien avec le secteur privé, et donc avec les radiologues, seront mis en avant. Pour ce faire, nous compléterons notre analyse par la présentation du projet de cession de la SELARL et nous commencerons par étudier les besoins et les envies des radiologues, ainsi que les apports de l'Expert-Comptable dans ce changement. De plus, une approche financière sera présentée afin de quantifier ce projet de cession et d'en tirer les conséquences potentielles.

PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Dans le cadre de ma deuxième année de Master Comptabilité Contrôle Audit à l'IAE de Grenoble, j'ai eu l'opportunité de réaliser un stage professionnel, dans le but de mettre en œuvre mes compétences et connaissances acquises lors de mon cursus scolaire. Ayant eu un contact avec le Groupe BBM lors du forum des stages organisé au sein de l'IAE, j'ai choisi ce cabinet d'expertise comptable afin d'apprendre et de renforcer mes savoirs au sein d'une structure de renommée régionale.

CHAPITRE 1 – PRESENTATION DU GROUPE

1. L'HISTOIRE DU CABINET COMPTABLE

En 1973, Messieurs Alain BRET, Joël MAGNIN et Bernard BUIRON fondent le Groupe BBM. Dès lors, le groupe construit son succès sur un large éventail d'activités. Le groupe propose des missions classiques d'expertise comptable et d'audit, mais également des services plus particuliers comme le conseil fiscal, l'audit contractuel, l'audit social, la gestion des ressources humaines ou encore l'accompagnement à la levée de fonds.

2. LA CLIENTELE

Les clients du Groupe sont nombreux : plus de 3500 clients font confiance au Groupe pour leur expertise et leurs compétences. La clientèle du Groupe BBM est très diversifiée et attractive. Les clients peuvent être des Très Petites Entreprises (TPE), mais également des sociétés cotées. Le Groupe BBM possède également des clients étrangers, dont des entreprises à la renommée internationale. Le cabinet a su se construire une réputation d'excellence en ce qui concerne le secteur de la santé puisqu'il est classé numéro un français de l'imagerie médicale. De plus, les experts et les collaborateurs ont basé leur stratégie sur la domination du conseil et de l'accompagnement face à la comptabilité pure, ce qui engendre des relations privilégiées avec les clients.



Figure 1 : Panel des secteurs d'activité des clients du Groupe BBM.

Le Groupe BBM comporte de nombreux clients importants, notamment dans le secteur médical et celui de la santé.

Par ailleurs, il est important de souligner l'accompagnement du cabinet comptables dans d'autres secteurs prometteurs comme les entreprises innovantes et startups, le domaine bancaire et les groupes internationaux.

3. QU'EN EST-IL AUJOURD'HUI ?

Le groupe BBM compte aujourd'hui 10 associés, dont le Président Monsieur Thomas SPALANZANI, et environ 210 collaborateurs, dont 72% de femmes, répartis sur quatre sites. Cabinet dynamique, la cohésion entre les salariés du groupe est primordiale afin que les relations avec les clients soient durables et de qualité. La forte présence du groupe sur le sillon alpin est mise en avant par l'implantation de ces sites qui se situent à MEYLAN (38), à SEYSSINET-PARISSET (38), à LA RAVOIRE (73) et à ARGONNAY (74).

Cependant, le Groupe BBM souhaite s'étendre en France métropolitaine. En effet, certains collaborateurs ont, pour des raisons personnelles, émis le souhait de quitter le cabinet comptable pour des raisons géographiques. Le cabinet a su rebondir et, en gardant ces collaborateurs au sein du Groupe BBM, a permis l'implantation de divers salariés dans diverses régions de France. Par exemple, deux salariés travaillent actuellement au Havre, tandis que des collaborateurs du service social sont installés en Corse.



Figure 2 : Photographie des associés du Groupe BBM.

En arrière-plan et de gauche à droite : Vincent BOUVIER, Sandrine CHABOUD, Antoine SIRAND, Laurent COHN, Attika BELLAHCENE-GUERIN, Thomas SPALANZANI

Au premier plan et de gauche à droite : Jean-Philippe BRET, Stéphane BERTOLOTTI, Éric BACCI, Franck SERRATRICE

Les équipes sont réparties sur des métiers différents comme l'expertise-comptable, le commissariat aux comptes, les ressources humaines ou encore le conseil. Ces activités sont ancrées grâce à de valeurs fortes comme le partage, l'écoute et la proximité, la performance, le résultat et la recherche de l'excellence.

Il est possible de distinguer un savoir-faire reconnu sur trois activités principales.

Premièrement, l'activité de Conseil, qui se traduit par la gestion des ressources humaines, la fiscalité, les recommandations pour l'organisation ou encore la formation.

Deuxièmement, le pôle Expertise, qui comporte de nombreuses missions comme la tenue de la comptabilité, l'établissement des comptes annuels, l'accompagnement des sociétés à l'international, mais aussi une expertise en matière de regroupement de cabinets médicaux et autres professions libérales.

Pour finir, le pôle Audit du Groupe BBM se distingue par un large domaine d'intervention, grâce à l'audit légal, l'audit social, l'audit d'acquisition ou encore l'audit contractuel.

CHAPITRE 2 – LES OUTILS DU GROUPE BBM

1. DIA CLIENT SQL

Dia Client SQL est un logiciel de gestion de la relation client établi par l'éditeur ACD Groupe. La fusion entre Azur Conception (existant depuis 1991) et Cador-Dorac (existant depuis 1981) a créé la structure CAD Groupe en 2010.

Dia Client SQL est un logiciel utilisant une base de données centralisée nommée « MySQL ». Cette base de données permet un accès rapide et fluide à une architecture client/serveur performante. De plus, la sécurité des données est largement prouvée grâce à un accès privé. Chez BBM & Associés, ce logiciel permet d'obtenir les informations sur les clients, ainsi que l'accès aux plateformes I-Dépôt et GED Expert.

I-Dépôt est un module autorisant les clients à déposer leurs documents en libre accès, afin que le groupe puisse en prendre connaissance. Ce service mis à disposition des clients est sécurisé et il permet au cabinet de collecter et d'organiser toutes les informations et documents nécessaires à la tenue de la comptabilité, de la fiscalité ou pour une autre mission. L'avantage essentiel de la plateforme est la mise à disposition en temps réel des documents et donc l'accès immédiat par les utilisateurs, qui peuvent les traiter et les modifier dès qu'ils ont le fichier souhaité.

GED Expert est une solution de Gestion Électronique de Documents et de production bureautique. Cela permet aux utilisateurs de Dia Client de classer les documents rapidement et simplement selon des rubriques claires et un classement efficace. GED Expert est ainsi relié à Comptabilité Expert et les documents peuvent être liés à une écriture comptable.

Dia Client SQL permet également aux utilisateurs de gérer leurs outils personnels comme le planning et les temps passés sur les dossiers clients.

2. COMPTABILITE EXPERT

Comptabilité Expert est un logiciel de production comptable permettant la comptabilité, la gestion, la révision assistée et la fiscalité. Comptabilité Expert est également un logiciel créé par ACD Groupe. Ce logiciel est présenté comme souple et évolutif, il permet d'optimiser « la tenue et la révision de la comptabilité de tout type de dossier, quel que soit son secteur d'activité ».

Au sein du Groupe BBM, le logiciel de Comptabilité Expert est lié à Dia Client SQL, c'est-à-dire que l'on peut accéder à Comptabilité Expert via le logiciel Dia Client SQL. Cela permet de saisir, d'analyser et de modifier la tenue des écritures, la révision des comptes ou la déclaration de TVA du client souhaité.

3. LE LOGICIEL DR

DR (pour Déclaration de Revenus) est un logiciel permettant aux utilisateurs d'effectuer les calculs, ou seulement des simulations, de l'impôt sur le revenu. Ainsi, cette solution permet d'éditer les déclarations de revenus des clients mais également toutes les déclarations fiscales télé transmissibles comme l'Impôt sur le Revenu (IR : déclarations 2042, 2044, 2074, par exemple) l'Impôt sur la Fortune immobilière (IFI : déclaration 2042IFI K, par exemple), ou encore les déclarations des Sociétés Civiles Immobilières (SCI : déclaration 2072C, par exemple).

Ce logiciel est d'une grande aide pour le cabinet Groupe BBM, puisque les utilisateurs sont accompagnés grâce à des messages d'informations ainsi que des guides présents sur le logiciel. Le remplissage des déclarations est alors plus rapide mais n'en est pas moins plus expédié : les cases de la déclaration des revenus CERFA est accessible en un clic mais l'utilisateur se doit de justifier les calculs intermédiaires s'il y en a. Ce logiciel apporte également un niveau élevé de sécurité : la reprise des données antérieures est automatique et il est possible d'éditer de nombreux justificatifs comme le décompte de l'impôt ou un échéancier de paiement.

4. SILAE

Le logiciel SILAE est un logiciel de paie géré par la société SILAEXPERT, située à Aix-en-Provence. Les grandes missions comptables réalisées par ce logiciel sont l'édition des bulletins de paie, la Déclaration Sociale Nominative (DSN : document permettant la transmission des informations de chacun des salariés d'une entreprise), mais aussi les missions de ressources humaines ou sociales.

Cet outil est accessible en mode Saas (Software as a service), ce qui signifie que le logiciel est installé sur un serveur distant au lieu de l'ordinateur de l'utilisateur.

SILAE a été classé premier logiciel social en 2021 : c'est 5 523 423 bulletins de salaires édités par mois, une implantation dans 793 524 entreprises et 830 conventions collectives mises à jour. Pour les paies, le client a juste à saisir ses variables, le collaborateur prend ensuite connaissance de ces dernières et modifie si besoin. Le logiciel SILAE va alors envoyer les originaux au client ou aux salariés de manière sécurisée et envoie également les déclarations selon le paramétrage choisi antérieurement. Cette collaboration entre cabinets et clients assure une véritable cohésion et un travail efficient.

5. SCANBANK

Cette solution gérée par Sage, anciennement nommée tranfertBANQUE, est un outil permettant d'automatiser les mouvements bancaires et écritures comptables. Cela est donc un gain de temps primordial pour les collaborateurs comptables puisqu'il est possible de récupérer les relevés bancaires dématérialisés du client et la saisie comptable se fait de manière automatique.

Ce module est totalement sécurisé et simple à mettre en place, ce qui assure un gain de productivité quasi immédiat. Les trois objectifs poursuivis par ce logiciel sont la productivité, la fiabilité et la rentabilité.

SCANBANK est une solution sécurisée et reconnue par de nombreuses distinctions, comme en 2012 où le logiciel devient lauréat du concours « Eureka » (concours mettant en avant des conceptions, des outils comptables).

6. LES ÉDITIONS FRANCIS LEFEBVRE

Le groupe est abonné aux Éditions Francis LEFEBVRE afin d'être régulièrement à jour sur l'actualité comptable, fiscale et juridique.

CHAPITRE 3 – LE SITE DE SEYSSINET-PARISSET ET MES MISSIONS

J'ai intégré l'équipe du site de SEYSSINET-PARISSET, situé 4 rue Paul Valérien Perrin, pour une durée de 19 semaines du 3 janvier 2023 au 12 mai 2023. J'ai eu l'opportunité de rejoindre l'équipe de Monsieur Rachid ZAROURI, Senior manager, composée de huit collaborateurs : cette équipe réalise des missions d'expertise-comptable uniquement.

Ayant réalisé mon stage de Master 1 au sein de la même structure et de la même équipe, j'ai pu bénéficier d'un accueil enthousiaste et d'une intégration facile. De plus, les missions qui m'ont été confiées ont été semblables sur ces deux stages. Connaître le logiciel et les clients est un véritable atout pour assurer une continuité dans les missions et ainsi, mieux aborder une période fiscale.

1. LE SITE

Le site de SEYSSINET-PARISSET est une Société par Actions Simplifiée (noté SAS) ayant pour activité l'expertise-comptable, l'audit et le conseil. Il comporte 2 associés et 62 salariés, répartis entre différents pôles. Dans tous ces services se trouvent des responsables (ou managers), ainsi que des collaborateurs : les responsables sont en charge des collaborateurs et sont ainsi les référents en cas de problème. Il existe une véritable cohésion et solidarité entre les collaborateurs et les managers.

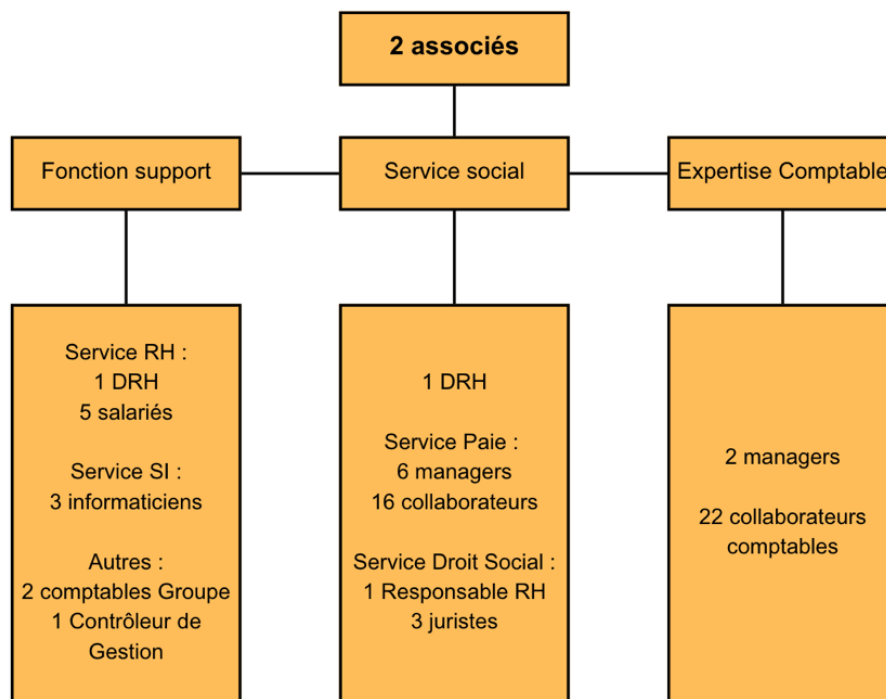


Figure 3 : Organigramme du site de SEYSSINET-PARISSET.

2. MES MISSIONS

J'ai été intégrée au pôle « expertise-comptable » dans lequel j'ai pu réaliser des missions diverses et variées. J'ai eu à ma charge différentes tâches sur lesquelles j'ai pu comprendre et analyser les connaissances théoriques apprises durant mes études.

Cependant, j'ai également découvert de nombreuses informations à propos d'un secteur d'activité en particulier : le secteur médical. En effet, l'équipe dans laquelle j'ai développé mes compétences, évolue avec de nombreux clients de l'imagerie médicale. J'ai donc été missionnée sur des travaux différents, certains plutôt basiques et quotidiens dans la profession comptable et d'autres travaux plus techniques et complexes.

Il est important de souligner que ce stage s'est déroulé durant la période fiscale. Cette période concerne le dépôt, par les clients, de tous leurs documents nécessaires à l'établissement des comptes annuels et du traitement, par le professionnel comptable, de ces documents. Cette année, en 2023, la date limite de dépôt des liasses fiscales était établie au 18 mai 2023.

Concernant les tâches régulières, j'ai évidemment effectué la saisie comptable, soit la mise à jour de la comptabilité des clients. Tout au long de mon stage, divers dossiers m'ont été confiés : j'ai dû alors me documenter sur chaque dossier, m'adapter au travail effectué précédemment pour ainsi, commettre moins d'erreurs. Les dossiers vus pendant la saisie comptable ont tous des caractéristiques différentes. J'ai pu traiter :

- Des Société Civiles Immobilières (SCI) ;
- Des Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) ;
- Des Groupement d'Intérêt Économique (GIE) ;
- Des sociétés spécifiques au secteur médical comme des Société d'Exercice Libéral A Responsabilité Limitée (SELARL) et Société Civile de Moyens (SCM) ;
- Des personnes physiques : dentistes, radiologues, artisans, médecins généralistes ...

Finalement, les dossiers des clients étaient plutôt conséquents et longs à traiter, ce qui m'a permis de saisir de nombreuses écritures.

Après la saisie comptable, j'ai réalisé, sur les mêmes dossiers, la révision comptable. Cette opération consiste à vérifier les comptes et écritures comptables d'u client et ainsi attribué à chaque montant le compte comptable correspondant. C'est une étape primordiale à la 'établissement des comptes annuels car le professionnel comptable s'assure qu'il n'y a pas d'erreur et que les soldes qui apparaissent cette année concordent avec ceux des années précédentes. De plus, lors de la révision comptable, il est judicieux de noter les opérations « exceptionnelles » ou étonnantes comme l'acquisition, ou la vente, d'un bien immobilier, ou mobilier. Cela permet alors de justifier les chiffres et les résultats obtenus.

Ensuite, j'ai été formée à la transmission bancaire (ou télé transmission) : cette opération permet d'automatiser les écritures bancaires des clients. Avec la mise en place de la dématérialisation et de procédés électroniques, la transmission des relevés bancaires doit s'automatiser. Cette tâche se définit par l'établissement d'un mandat de collecte des relevés bancaires via la plateforme Jedéclare.com. J'ai donc été en charge d'établir de nombreux mandats pour les clients du Groupe BBM, grâce à un accès sur la plateforme. Cette opération peut paraître fastidieuse mais elle est essentielle au bon déroulé de la collecte des données

des clients. Grâce à cette transmission électronique, les écritures comptables du compte 512 – Banque s'effectuent de manière automatique : ceci est un gain de temps considérable pour le professionnel comptable.

J'ai également participé à l'élaboration des formulaires DAS2. Ce document reflète la déclaration des honoraires. « La déclaration des honoraires est souscrite par toute personne physique ou morale qui, à l'occasion de l'exercice de sa profession, verse à des tiers des commissions, courtages, ristournes commerciales ou autres, vacations, honoraires occasionnels ou non, gratifications et autres rémunérations. » La réalisation de ce travail demande de la concentration et de la réflexion, car certaines règles sont à respecter : la déclaration des honoraires est établie par fournisseur et le montant total des honoraires versés sur l'année doit excéder 2000 euros.

Vers la fin de mon stage, j'ai pu réaliser les travaux préparatoires à l'établissement de la déclaration d'impôt sur le revenu. J'ai commencé à établir les déclarations sur le logiciel DR grâce aux documents transmis par les clients. Ces derniers sont tous issus du secteur médical, mais ils peuvent être à la retraite ou encore en activité. Cette mission m'a permis de mettre en application les notions de fiscalité apprises durant mon cursus, même si le domaine médical comporte de nombreuses spécificités dont il faut tenir compte.

Tous ces travaux m'ont apporté de plus amples connaissances sur les manipulations et les savoirs comptables. Le stage permet d'aborder le côté « pratique » de la profession, tandis que le Master apporte une vision plus « théorique ».

Grâce à la confiance accordée par les collaborateurs dans la réalisation de ces missions, j'ai pu réfléchir au sujet et à la problématique de mon mémoire. J'ai majoritairement travaillé sur des dossiers clients issus du milieu médical, et plus particulièrement du secteur de l'imagerie médicale.

C'est donc tout naturellement que je me suis positionné sur ce sujet pour l'élaboration de ce mémoire : le domaine de l'imagerie médicale étant évolutif et captivant, l'accompagnement de l'Expert-Comptable des praticiens est essentiel, surtout depuis l'apparition de la financiarisation.

DEUXIEME PARTIE : L'EXPERT-COMPTABLE FACE AUX
ENJEUX ACTUELS DU SECTEUR DE L'IMAGERIE MEDICALE

**PARTIE 1 – L'EXPERT-COMPTABLE CONFRONTE AUX ENJEUX EN
LIEN AVEC LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE**

CHAPITRE 1 : COMPRENDRE LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE ET LA SPECIALISATION DES MEDECINS POUR L'IMAGERIE MEDICALE

Grâce à ce premier chapitre, nous allons pouvoir comprendre et analyser le secteur de la santé publique française, mais également le lien de l'Expert-Comptable avec ce domaine d'activité. Nous verrons également que l'imagerie médicale présente des notions spécifiques intéressantes et essentielles pour le travail de l'Expert-Comptable.

1. LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE

A. Le secteur public de la santé et le lien avec l'Expert-Comptable

En 1952, l'Organisation Mondiale de la Santé (noté OMS) définit la santé publique comme « la science et l'art de prévenir les maladies, de prolonger la vie et d'améliorer la santé physique et mentale à un niveau individuel et collectif. » En d'autres termes, la santé publique française a pour but de protéger tout individu de la nation et de promouvoir l'accès pour tous aux soins essentiels pour vivre dignement.

La santé publique possède plusieurs dimensions : en premier lieu, une dimension financière puisque garantir la santé pour tous a un coût. Ensuite, une dimension sociale évidemment, car la santé n'est pas perçue avec la même importance selon les pays. Mais également une dimension politique : en effet, chaque État, chaque gouvernement n'appréhende et ne gère pas de manière uniforme la santé des individus.

La santé publique est régie par le Code de la santé publique qui a vu le jour en 1953. La Loi du 9 août 2004, qui est relative à la politique de la santé publique, met en avant les mesures et la démarche envisagée par les politiques de santé publiques. Ces dernières ont pour objectif la mise en place d'actions concrètes, par les autorités gouvernementales, d'actions à réaliser pour atteindre un niveau de santé correct pour la population qu'elle conduit. Les politiques de santé publique peuvent donc être mises en place par l'État, les régions ou encore les collectivités.

Pour revenir à la Loi du 9 août 2004, elle énonce une centaine d'objectifs ainsi que des plans d'actions réels pour les atteindre. Cette Loi a également créé en 2004, puis mis en place en 2007, le Haut Conseil de la Santé Publique (noté HCSP). Cette instance présente plusieurs missions présentées en **Annexe 1**.

Maintenant que la notion de santé publique est définie dans sa globalité, il convient d'expliquer et de présenter les établissements de santé.

La notion « établissements de santé » est une notion large que l'on retrouve dans la Loi du 31 juillet 1991, qui porte sur la réforme hospitalière. Il existe deux grands types d'établissements de santé : les structures privées et les structures publiques.

Les établissements de santé privés se caractérisent par des entités qui poursuivent un but lucratif, comme les cliniques privées, ou un but non lucratif, comme des centres de lutte contre le cancer.

Les établissements de santé publics sont « des personnes morales de droit public dotées d'une autonomie administrative (ils sont gérés par un conseil de surveillance) et financière (ils ont un budget propre) »¹. En effet, ces structures sont responsables de leur personnel et de leurs finances. Les entités publiques peuvent être nommées comme :

- Centres Hospitaliers (désormais noté CH) qui sont rattachés à la ville où ils sont installés ;
- Centres Hospitaliers Régionaux (désormais noté CHR), qui sont reconnus dans la région où ils sont placés ;
- Centres Hospitaliers Universitaires ;
- Les établissements de soins de longue durée, qui correspondent à des structures sanitaires rattachées à des établissements de santé, à ne pas confondre avec les Établissements d'hébergement pour personnes âgées dépendantes (EHPAD).

En 2020, il existait sur le territoire français 2989 établissements de santé, qu'ils soient publics ou privés. Afin de gérer les aspects financiers, les établissements de santé publics possèdent une direction des finances, dirigée par un Directeur Administratif et Financier (noté DAF).

Le DAF gère l'établissement de santé au niveau financier, puisqu'il est chargé de l'élaboration et de la mise en œuvre de la politique budgétaire, financière et comptable du centre hospitalier. Il va donc avoir pour mission de piloter et suivre l'activité, c'est-à-dire les recettes et les dépenses. Il veille également à la qualité du travail comptable effectué, notamment en vue de l'intervention des commissaires aux comptes, une mission en vigueur depuis 2016. Son rôle est crucial puisqu'il est au carrefour du projet médical, du projet de soins et de la santé financière de l'établissement.

Finalement, le DAF gère la coordination entre le secteur privé et le secteur public. Il apporte des éclairages sur le suivi de l'activité, certains éléments de dépenses ou diverses études ponctuelles médico-économiques.

B. Des notions spécifiques à maîtriser pour l'Expert-Comptable

Le secteur de la santé doit être correctement appréhendé par l'Expert-Comptable. Au sein du Groupe BBM, les professionnels comptables ayant des clients issus du milieu médical doivent maîtriser les termes techniques gravitant autour du sujet de la santé publique et des établissements de santé afin d'exercer leur mission avec prudence et technicité.

Premièrement, l'Agence Régionale de Santé (noté ARS) qui, selon l'article L1413-1 du Code de la santé publique, est un « établissement public de l'État à caractère administratif placé sous la tutelle du ministre chargé de la santé. » Ces dernières ont été mises en place le

¹ « Qu'est-ce qu'un établissement de santé ? », vie-publique.fr, 21 novembre 2022. Disponible sur : <http://www.vie-publique.fr/fiches/37864-quest-ce-quun-etablissement-de-sante>.

1er avril 2010 et ont pour but « la mise en œuvre d'un système national de veille et de surveillance sanitaire, dont elle définit les orientations, anime et coordonne les actions »².

Les agences ont plusieurs missions développées dans **Annexe 2**. Elle permet de proposer une meilleure offre de soins aux patients, et ainsi une meilleure prise en charge. Pour arriver à ses fins, l'ARS peut mettre en place des Projets Régionaux de Santé (noté PRS). Les PRS permettent de nouvelles démarches stratégiques afin de promouvoir la santé et l'accès au domaine médical par tous.

Les ARS sont malmenées depuis la crise sanitaire, et sont toujours sous pression de l'État français dans l'exercice de leur mission, même avec des ressources budgétaires importantes, selon Frédéric PIERRU³. Elles sont très souvent jugées responsables de la mauvaise gestion de la santé en France, par le fait que ces organismes ont été mis en place seulement depuis quelques années, selon les auteurs.

La notion de tarification à l'activité est arrivée en France en 2004 : ce processus est appelé « T2A » et « consiste en un financement reposant sur un prix forfaitaire pour chaque séjour classé dans une nomenclature de pathologies inspiré de la classification américaine des DRG (*diagnosis related group*) selon Michel MOUGEOT et Florence NAEGALEN. Au final, cela se résume à « un mécanisme de paiement forfaitaire par pathologie ».⁴

Ce système fait son apparition dans un contexte mouvementé, où les dépenses hospitalières restent élevées (37% en France) : la tarification à l'activité est donc un chamboulement et « une révolution dans le financement de l'hôpital en France dans un environnement de grande méfiance, et surtout dans un contexte de recherche d'efficacité qui va à l'encontre de l'esprit du corps médical. »⁵

Pourtant, la tarification à l'activité possédait trois objectifs principaux lors de sa mise en place en France : « assurer une plus grande transparence dans le financement des soins hospitaliers, rendre le financement plus équitable (...), améliorer l'efficacité »⁴. Ce mécanisme chamboule alors l'organisation hospitalière française.

Un des acteurs majeurs de ce processus est le DAF puisqu'il est « le chef d'orchestre des établissements de soins ». Lors de l'exercice de ses tâches, il entretient un lien étroit avec l'Expert-Comptable : le DAF doit alors tenir au courant ce dernier sur les récentes mises en place au cœur du système hospitalier. L'Expert-Comptable est alors informé régulièrement.

Les docteurs peuvent, mais ne sont pas obligés, réaliser des astreintes, dans le but de percevoir une compensation forfaitaire de l'Assurance Maladie. Les astreintes ne sont pas à associer aux gardes : lorsque le médecin est de garde assure la permanence des soins sur

² Code de la santé publique, Livre IV : Administration générale de la santé, Titre 1^{er} : Institutions, Chapitre III : Veille sanitaire, urgence sanitaire et promotion de la santé, Section 1 : Agence régionale de santé publique, Article L1413-1.

³ Frédéric PIERRU, « Agences régionales de santé : mission impossible », *Revue française d'administration publique* 174, n° 2 (2020) : 385-403, DOI : 10.3917/rfap.174.0089.

⁴ Michel MOUGEOT et Florence NAEGALEN, « La tarification à l'activité : une réforme dénaturée du financement des hôpitaux », *Revue française d'économie* XXIX, n° 3 (2014) : 111-41, DOI : 10.3917/rfe.143.0111.

⁵ « La tarification à l'activité (T2A) ou la recherche de l'efficacité comme impératif déontologique à l'hôpital - The search for efficiency at the hospital as a deontological issue », *MISE AU POINT*, 2006.

son lieu de travail (cabinet de radiologie, hôpital ...) où il reste physiquement durant tout son temps de garde. Au contraire, lorsque le médecin est d'astreinte, il n'est pas obligatoirement présent sur son lieu de travail mais il reste joignable et disponible afin de prendre en charge le patient le plus rapidement possible.

Voici un tableau récapitulatif des rémunérations :

Une garde :	220 euros
Les astreintes :	
Nuit profonde	180 euros
Début de nuit	60 euros
Samedi	120 euros
Journée	180 euros
Dimanche ou jour férié	360 euros

Figure 4 : Tableau récapitulatif des rémunérations des médecins - Groupe BBM.

Le professionnel comptable doit également faire la différence entre un docteur remplaçant et un docteur collaborateur.

Le remplaçant est présent lorsque le médecin habituel est victime d'une absence pour congés, formation ou encore maladie. Le praticien remplaçant n'est pas associé au docteur qu'il remplace. Selon l'article R4127-65 du code de la santé publique, « le médecin qui se fait remplacer doit en informer préalablement, sauf urgence, le conseil de l'ordre dont il relève en indiquant les nom et qualité du remplaçant ainsi que les dates et la durée du remplacement ». De plus, « un médecin ne peut se faire remplacer dans son exercice que temporairement ». Le remplacement n'est donc pas récurrent, sinon il serait soumis à la Taxe sur Valeur Ajoutée (noté TVA). Le praticien remplaçant perçoit alors des honoraires rétrocedés.

Le médecin collaborateur est un statut permettant l'intégration d'un médecin auprès d'un autre de la même spécialité.

Le contrat de collaboration est, selon le Bulletin Officiel des Finances Publiques (BOFiP), « l'acte par lequel un praticien confirmé met à la disposition d'un confrère les locaux et le matériel nécessaires à l'exercice de la profession ainsi que, généralement, la clientèle attachée au cabinet moyennant une redevance égale à un certain pourcentage des honoraires encaissés par le collaborateur »⁶.

Ce dispositif est également soumis à TVA si les seuils de franchise sont dépassés. En effet, l'article 261 du Code Général des Impôts (CGI) signale que les prestations de soins à la personne sont exonérées de TVA. Pour bénéficier de l'exonération de TVA, il existe deux situations :

⁶ « BOFiP BOI-BNC-SECT-70-30 - 12/09/2012 », 12 septembre 2012, <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/5071-PGP.html/identifiant=BOI-BNC-SECT-70-30-20120912>.

- Les honoraires rétrocedés au titre de l'année passée ne doivent pas dépasser 34 400 euros (depuis le 1er janvier 2020) ;
- Les honoraires rétrocedés au titre de l'année passée n'excèdent pas 36 500 euros (depuis le 1er janvier 2020), si et seulement si, les honoraires rétrocedés au titre de l'année N-2 sont inférieurs à 34 400 euros.

Dans le premier cas, le praticien devra payer la TVA seulement à partir du 1er janvier de l'année suivante. Dans le deuxième cas, le praticien devra payer la TVA à partir du mois du dépassement. Cela peut être résumé selon le schéma suivant :

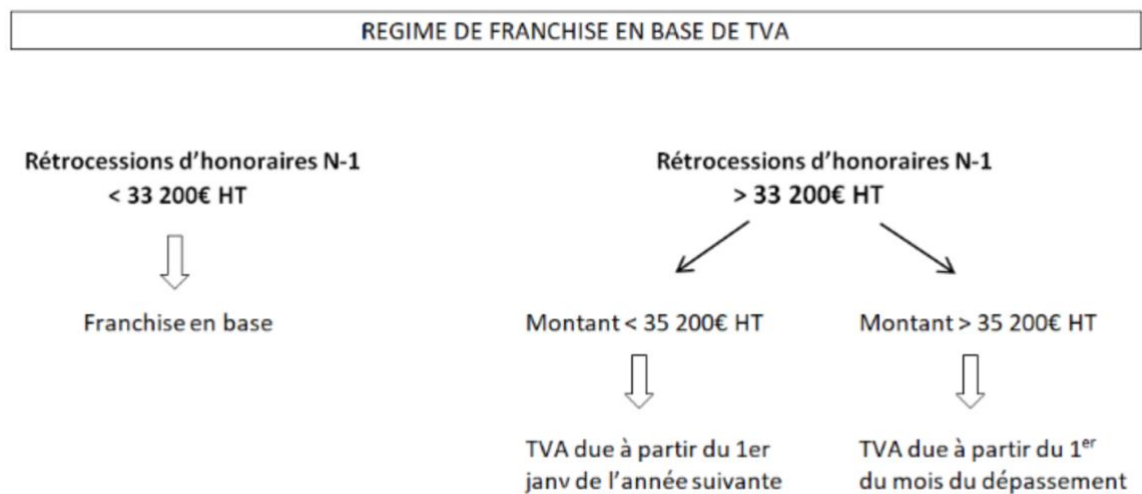


Figure 5 : Régime de franchise en base de TVA - Avocat Calandra

De nombreux termes sont alors à maîtriser par le professionnel comptable. Ce dernier doit également mettre à jour ses connaissances régulièrement car le secteur de la santé est un domaine évoluant constamment.

C. Les sources d'inquiétudes pour l'avenir du secteur public

« Soigner l'hôpital, c'est soigner la société »⁷ : c'est sur cette citation de Pierre IVORRA que débute le constat du secteur public de la santé. En effet, le système hospitalier est pris par de forts dysfonctionnements depuis plusieurs années, le plus connu étant la dégradation des conditions de travail des soignants, qui impacte alors la prise en charge des malades.

Les nombreuses contestations et grèves effectuées par les soignants divisent la population. Pour certains, le système hospitalier doit s'adapter aux nombreuses altérations comme le vieillissement de la population, les pathologies chroniques qui deviennent de plus en plus importantes ou encore la diminution des séjours hospitaliers. L'offre de soin doit

⁷ Anne-Marie ROUCAYROL, « Pierre IVORRA, Soigner l'hôpital. Des remèdes pour sauver le système de santé, Éditions Eyrolles, 2021, 280 p. », *La Pensée* 410, n° 2 (2022): 155-57. DOI : 10.3917/lp.410.0155.

évoluer afin de proposer une prestation de qualité aux patients. Pierre IVORRA propose alors d'agir sur le financement du système de santé ou sur l'organisation des établissements de santé, afin de répondre aux besoins exprimés par la population.

Le système de santé a connu de nombreuses évolutions comme la séparation entre spécialistes et généralistes, mais encore la division des praticiens par rapport aux spécialités médicales, selon Michel ARLIAUD et Magali ROBELET⁸.

Pourtant, au départ, les établissements de santé existent pour soigner les malades et afin que le personnel de santé exerce son activité dans des conditions acceptables. Alors pourquoi ne pas donner le pouvoir absolu à ceux qui réalisent leur activité au sein des murs des établissements de santé ? Cela n'est quasiment jamais arrivé puisqu'au fil du temps, différentes institutions sont intervenues pour essayer de contrôler et maîtriser cette organisation hospitalière⁹.

Aujourd'hui, le système de santé public est soumis à de multiples changements, comme le prouve la modernisation comptable en place au niveau des communes. Le référentiel M57 prévoit un compte financier unique et une modernisation de la comptabilité locale, selon Isabelle COLLIGNON et Philippe GAC¹⁰. Pour la comptabilité des établissements publics de santé, les professionnels s'appuient sur le référentiel M21, qui présente les comptes comptables à utiliser.

Le secteur public de la santé est donc victime de plusieurs interrogations, qui engagent alors la discussion autour des spécificités des professions médicales.

La Loi Santé, promulguée en janvier 2016 avait pourtant pour but de rendre le système de santé plus juste et plus efficace. Cette Loi a été mise en place dans l'espoir de maîtriser trois axes principaux, décrit par Pierre IVORRA, qui sont le vieillissement de la population, le développement des maladies chroniques et la persistance des inégalités devant l'accès aux soins. Puisque la santé est un des piliers de notre vie, il est essentiel d'en assurer la longévité.

Le domaine de la santé est très large et présente de multiples sujets de discussion. Pour les professionnels comptables, il est nécessaire de connaître les notions liées à la santé, et notamment la santé publique, mais également le secteur de la radiologie et de l'imagerie médicale.

⁸ Michel ARLIAUD et Magali ROBELET, « Réformes du système de santé et devenir du « corps médical » », *Sociologie du travail* 42, n° 1 (1 janvier 2000) : 91-112. DOI : 10.4000/sdt.36402.

⁹ Jean de KERVADOUE, « L'organisation hospitalière », vol. 5e éd., *Que sais-je ?* (Paris cedex 14 : Presses Universitaires de France, 2015), 48-80, <https://www.cairn.info/l-hopital-9782130634072-p-48.htm>.

¹⁰ Isabelle COLLIGNON et Philippe GAC, « Modernisation comptable dans le secteur public local : en route pour 2024 », *Gestion & Finances Publiques*, n° 5 (septembre 2020): 57-69. DOI : 10.3166/gfp.2020.5.007.

2. L'IMAGERIE MEDICALE

A. L'analyse de l'imagerie médicale

La radiologie médicale est perçue par l'ensemble de la population comme une spécialité médicale, pour laquelle un médecin, ici le radiologue, se spécialise au cours de sa carrière. Au sens médical, la radiologie est « l'ensemble des modalités diagnostiques et thérapeutiques utilisant les rayons X, ou plus généralement utilisant des rayonnements »¹¹.

La radiologie se caractérise par différents secteurs qui sont au nombre de six :

- La radiologie interventionnelle est une technique utilisée par les radiologues qui consiste à faire pénétrer un cathéter dans le corps humain. Cette dernière est définie comme un « ensemble des actes diagnostiques et thérapeutiques invasifs réalisés par le radiologue »¹¹. La radiologie interventionnelle permet alors d'accéder à une quelconque anomalie interne au corps humain.
- La radiologie conventionnelle désigne quant à elle la radiologie générale, ou standard : elle se définit comme telle puisque la radiologie conventionnelle ne nécessite que deux éléments pour fonctionner : un tube à rayons X et une plaque radiologique. Grâce à ces éléments, le professionnel de santé et le patient reçoivent une radiographie.
- La mammographie est la radiologie de la poitrine chez la femme : cette technique médicale utilise un appareil spécifique et elle est notamment utilisée dans le dépistage du cancer du sein.
- La tomодensitométrie, qui se fait également appeler scanographie ou scanner, est « une technique d'imagerie médicale qui consiste à mesurer l'absorption des rayons X par les tissus puis, par traitement informatique, à numériser et enfin reconstruire des images 2D ou d des structures anatomiques »¹².
- L'échographie est une technique radiographique qui consiste à utiliser des ultrasons et non des rayonnements nocifs pour les organes et tissus internes. C'est pour cela que cette méthode est favorablement utilisée lors d'examens auprès de femmes enceintes et d'enfants.
- L'IRM se traduit par « l'utilisation de champs magnétiques statiques et dynamiques »¹¹, soit des radiofréquences.

Il est important de souligner que le terme « imagerie médicale » peut être considéré comme un synonyme de la notion de radiologie. Le dictionnaire Le Robert indique que les deux termes sont semblables, au même titre que « radiographie », « radioscopie » ou encore « radiothérapie »¹³.

¹¹« Imagerie médicale », in *Wikipédia*, 23 octobre 2022, https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Imagerie_m%C3%A9dicale&oldid=198050681.

¹²« Tomодensitométrie », in *Wikipédia*, 18 avril 2023, <https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Tomодensitom%C3%A9trie&oldid=203470173>.

¹³ Le Robert, dico en ligne.

L'imagerie médicale se développe depuis le 20^{ème} siècle pour examiner plus en détail certaines pathologies, comme des maladies neurologiques. Plus communément, nous pouvons distinguer l'imagerie médicale fonctionnelle, qui regroupe les techniques d'imagerie nucléaire, et l'imagerie médicale structurale, qui est celle utilisée dans la majorité des pathologies puisqu'elle concentre les méthodes basées sur les ultrasons, les rayons X ou encore la résonance magnétique.

La radiographie utilise la technique des rayons X : cette technique permet de faire apparaître les os et les muscles mais surtout de les différencier. Les rayons X traversent les tissus et organes internes du corps humain et laissent alors apercevoir des lésions potentielles. **(Annexe 3)**

Une autre méthode utilisant des rayons X est le scanner : cet appareil médical permet toutefois d'obtenir une image en trois dimensions. En effet, une fois le corps du patient introduit dans l'appareil, ce dernier va effectuer une rotation autour du corps du patient pour analyser sous tous les angles les composants internes. Il est également possible d'obtenir des clichés en deux dimensions, afin de parvenir à une analyse plus complète. **(Annexe 4)**

L'échographie, de son nom complet l'échographie ultrasonore, utilise les ultrasons : le but de cette technique est d'envoyer des ondes, des ultrasons, sur les tissus internes du patient à l'aide d'un transducteur, et ensuite de réceptionner et ainsi lire l'écho de ces ultrasons sur l'écran utilisé par l'échographe. Nous connaissons majoritairement cette technique d'imagerie médicale, car elle est largement utilisée lors du suivi d'une grossesse chez la femme, ou plus généralement chez les mammifères. **(Annexe 5)**

La dernière technique d'imagerie médicale connue par la majorité du grand public est l'Imagerie par Résonance Magnétique (noté IRM). Cette technique sera approfondie dans une prochaine partie.

Il existe de nombreuses autres techniques d'imagerie médicale, comme l'électro-encéphalographie ou la scintigraphie mono photonique, bien plus complexes et clairement moins connues du grand public. Ici, il ne sera pas nécessaire de les expliquer puisque leur description n'apporterait aucune plus-value.

La radiologie et l'imagerie médicale sont des domaines très techniques et enrichissants : ils présentent de nombreux aspects et ouvrent les portes à de nombreuses notions associées au milieu médical.

La radiologie se développe au fil du temps, et ce domaine devient de plus en plus attractif. En effet, selon une étude effectuée en 2011 par des étudiants du pôle Imagerie médicale du service de radiologie de l'hôpital Timone à MARSEILLE, la radiologie se distingue des autres spécialités médicales. Cette étude porte sur 108 étudiants qui doivent effectuer leur stage de radiologie et a pour but de cerner les attentes et les points de vue de ces derniers.

Les résultats sont frappants puisque « quatre-vingt-quinze pour cent des étudiants veulent acquérir une compétence radiologique pendant le stage et 89% attendent une meilleure compréhension de la spécialité »¹⁴.

¹⁴ V. Vidal et al., « La radiologie vue par les étudiants », *Journal de Radiologie* 92, n° 5 (mai 2011) : 393-404, DOI : 10.1016/j.jradio.2011.02.025.

Cette attractivité de la profession est démontrée par « la polyvalence de la spécialité et l'accès à des technologies innovantes »¹⁴ alors que l'on pourrait croire aux premiers abords que l'imagerie médicale attire les étudiants grâce à l'aspect pécuniaire. Il faut noter toutefois que ce point de vue est typiquement français : en effet, les étudiants américains sont attirés par le confort de vie et la stabilité professionnelle qu'offre l'imagerie médicale. La radiologie est donc perçue différemment selon les nationalités et les mentalités.

Ensuite, la radiologie peut s'analyser selon deux pratiques qui sont la radiologie hospitalière ou la radiologie libérale. Il est important de distinguer ces deux axes professionnels et d'ailleurs, selon la même étude, « 61,6% (des étudiants) perçoivent avant le stage une différence de pratique entre la radiologie hospitalière et la radiologie libérale : celle-ci porte selon eux en particulier sur la qualité du matériel et son degré d'innovation, ainsi que sur la notion de travail en équipe et sur des pathologies plus « intéressantes » »¹⁴. Le radiologue peut donc exercer ses fonctions dans des lieux variés, allant d'un centre hospitalier universitaire, en passant par la clinique privée, jusqu'à un cabinet libéral.

Le radiologue, au début de son activité, opte pour un statut libéral, un statut salarié ou un statut mixte.

La radiologie hospitalière est définie lorsque le radiologue est salarié : ce dernier peut alors exercer en centre de santé ou encore à l'hôpital et où il est considéré comme un Personnel Hospitalier (noté PH).

La radiologie libérale, quant à elle, s'exerce dans un cabinet, dans une clinique ou encore dans une maison de santé. Le radiologue libéral peut choisir de pratiquer son activité seul (on parle alors de cabinet individuel) ou s'associer avec des confrères (on parle alors de cabinet de groupe). Le métier reste le même qu'à l'hôpital, le praticien est apte à réaliser tout acte d'imagerie médicale. Toutefois, les radiologues libéraux exercent leur métier sous leur propre responsabilité et sont payés à l'acte.

La radiologie libérale est très développée en France, on compte 11 734 radiologues en France en 2020. De plus, la discipline se pratique souvent en cabinet de groupe puisque les investissements sont conséquents. Les appareils permettant d'effectuer les examens des patients coûtent des centaines de milliers d'euros, voire des millions. En effet, il faut compter 300 000 euros pour un mammographe, 500 000 euros pour un scanner et environ un million d'euros pour une IRM. C'est pour cela que les radiologues s'organisent et se solidarisent afin de partager les charges et les temps d'interventions.

Concernant la répartition du mode d'exercice de la radiologie, on constate que « 77% des radiologues exercent exclusivement en libéral. »

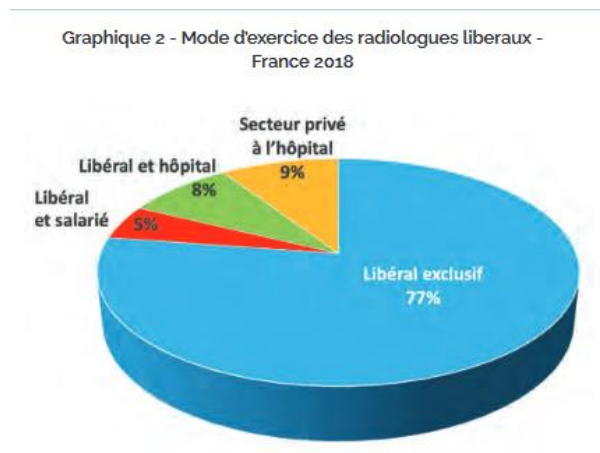


Figure 6 : Mode d'exercice des radiologues libéraux en France en 2018. *Le Médecin Radiologue de France*, Juillet 2021, #446. Page 6.

Cependant, certains médecins font le choix d'exercer leur activité au sein d'une clinique privée (9%). D'autres partagent leur temps entre leur profession libérale et leur profession hospitalière (8%) ou leur profession libérale et une activité salariée dans un centre d'imagerie médicale (5%), par exemple. Selon L'observatoire des Territoires, il y avait 11 374 radiologues libéraux sur le territoire français en 2020. (**Annexe 6** et **Annexe 7**)

Toutefois, l'adaptabilité et la polyvalence de l'Expert-Comptable a amené le Groupe BBM a reconsidéré sa définition et son interprétation de l'imagerie médicale.

Le cabinet d'expertise comptable distingue quatre axes :

- La radiologie conventionnelle ;
- L'imagerie lourde : elle se caractérise par les scanners et les IRM ;
- L'imagerie nucléaire, qui utilise la Tomographie par Émission de Positions (TEP) ;
- La radiologie interventionnelle.

Cette définition permet aux Experts-Comptables et collaborateurs de s'adapter à la demande des clients.

B. Le fonctionnement et les spécificités du secteur de l'imagerie médicale

Beaucoup de termes techniques et de caractéristiques gravitent autour du secteur de l'imagerie médicale. Un vocabulaire riche qui implique une certaine connaissance du métier pour comprendre le sens des notions utilisées.

Tout d'abord, les radiologues peuvent être des Actifs à Part Entière (noté APE). Selon l'Assurance Maladie, « un professionnel de santé est dit Actif à Part Entière (APE) lorsqu'il est

âgé de moins de 65 ans et qu'il exerce son activité du 1er janvier au 31 décembre de l'année considérée dans un cadre conventionné avec l'Assurance Maladie. »¹⁵

Il existe alors quatre situations :

- Le radiologue exerce une activité libérale exclusivement, il est alors considéré comme APE.
- Le radiologue exerce une activité salariée à l'hôpital, il a alors le statut de PH, ce dernier n'est pas considéré comme APE.
- Le radiologue réalise ses consultations dans une clinique privée, il est alors considéré comme APE.
- Le radiologue a opté pour une activité mixte, il a le statut de libéral mais aussi celui de salarié, il n'est pas considéré comme APE.

Les radiologues dits APE sont une « sous-population homogène » et l'analyse de leur activité est alors bien plus pertinente. Selon l'article « Les radiologues libéraux », publié dans le journal de la Fédération Nationale des Médecins Radiologues du mois de juillet 2021, les radiologues APE situés en métropole effectuent « en moyenne 11 578 actes »¹⁶.

Pour rebondir sur les termes « consultation » et « acte », il est nécessaire de les différencier. Un acte concerne la partie du corps examinée. A cela s'ajoute le terme « examen », qui se définit selon l'appareil médical utilisé, il peut donc contenir plusieurs actes. Par exemple, un examen par scanner peut concerner une cheville et un genou.

Une consultation, soit le rendez-vous effectué entre le médecin et le patient, prend alors en compte l'examen et l'acte réalisé par le radiologue. Nous pouvons résumer ces explications avec le schéma suivant :

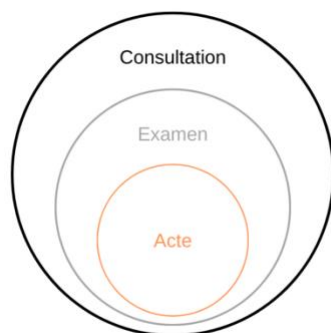


Figure 7 : Schéma explicatif de la consultation.

La facturation de la consultation au patient est composée de deux éléments : la rémunération du médecin, appelé communément les honoraires, mais plus techniquement l'acte intellectuel, et le Forfait Technique (noté FT), qui est la rémunération de l'exploitation des appareils médicaux.

¹⁵ « Honoraires des professionnels de santé libéraux APE par département - 2016 à 2021 | L'Assurance Maladie », 11 mai 2023, <https://assurance-maladie.ameli.fr/etudes-et-donnees/honoraire-professionnels-sante-liberaux-ape-departement>.

¹⁶ « FNMR, Le Médecin Radiologue de France », consulté le 16 avril 2023. VINGENT Wilfrid, *Les radiologues libéraux*, pages 5-7.

Selon la décision du 16 janvier 2017 de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie, l'Article 1 énonce que « Le forfait technique rémunère les frais d'amortissement et de fonctionnement de l'appareil (locaux, équipement principal et annexe, maintenance, personnel non médical, consommables hors produit de contraste, frais liés à l'archivage numérique des images, frais de gestion, assurance, cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises...). La durée de l'amortissement des appareils est calculée sur sept ans. Pour les matériels considérés comme amortis, soit installés depuis plus de sept ans révolus au 1er janvier de l'année considérée, le montant du forfait technique ne prend plus en compte le coût de l'amortissement du matériel. »¹⁷

Depuis le 1er janvier 2019, le nombre de FT dépend de l'appareil utilisé. En effet, le nombre de FT est différent selon la puissance de l'aimant exprimé en tesla. Le tarif des FT est également dépendant de la région où se situe l'appareil.

On constate des FT plein et des FT réduits : les FT plein ouvrent droit à une rémunération de l'utilisation de l'appareil plus élevée. Les forfaits réduits sont alors calculés selon des seuils, par rapport à l'activité de l'appareil et l'activité de référence. A noter, que pour les IRM, le premier seuil s'élève à 8000 forfaits techniques, et le deuxième seuil est à 11 000 forfaits techniques. (**Annexe 8**)

Concernant le temps de travail des radiologues, on parle de vacations : une vacation correspond au temps de travail effectué par le radiologue. Le temps d'une vacation peut varier d'un cabinet médical à l'autre, ce n'est pas normé. Autrement dit, une vacation peut être de quatre heures dans un centre d'imagerie médicale, mais de trois heures dans un autre cabinet libéral. Ces vacations sont définies dans le règlement intérieur de chaque entité puisqu'un planning est effectué par et pour le ou les radiologues concernés.

Ensuite, les médecins, ici les radiologues, ont la possibilité d'exercer leur activité selon différents secteurs : le secteur 1 et le secteur 2 sont des secteurs dits conventionnés, alors que le secteur 3 est un secteur non conventionnel.

Avec le secteur 1, chaque médecin est conventionné, donc limité aux règles et aux « tarifs fixés par la Convention Nationale et ne pratique pas de dépassements d'honoraires ». Attention, il est important de souligner que le dépassement d'honoraires reste possible que dans des cas rares, comme lorsque le patient exige un certain lieu ou un certain temps de consultation, mais il n'est pas remboursé par l'Assurance Maladie. Les tarifs fixés sont utiles pour le remboursement au patient de la part de la complémentaire santé puisque cette dernière permet de rembourser le non pris en charge par la Sécurité Sociale.

Avec le secteur 2, le médecin peut pratiquer les honoraires libres, et donc le dépassement d'honoraires, qui ne sont pas remboursés par l'Assurance Maladie. Les honoraires fixés restent raisonnables et le patient qui possède une mutuelle santé peut ainsi se faire rembourser le dépassement d'honoraires pratiqués par le médecin, selon un taux préalablement contracté.

¹⁷ « Décision du 16 janvier 2017 de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie relative à la liste des actes et prestations pris en charge par l'assurance maladie » (s. d.), Article 1, consulté le 13 avril 2023.

Le secteur 3 offre aux médecins la possibilité de fixer librement leurs tarifs et de n'être ainsi pas soumis à la Convention Nationale.

A cela s'ajoute l'Option Pratique Tarifaire Maîtrisée (noté OPTAM) qui permet aux radiologues un contrôle de leur dépassement d'honoraires. Ainsi, depuis le 1er janvier 2017, cette option a remplacé le Contrat d'accès aux soins.

L'OPTAM se caractérise par un contrat conclu entre les radiologues et l'Assurance Maladie, qui se renouvelle par tacite reconduction. Cela implique aux praticiens de respecter un taux d'honoraires de dépassement moyen (taux calculé sur leur activité des trois dernières années) et à réaliser une partie de leur activité au tarif opposable, c'est-à-dire sans dépassement d'honoraires. Le contrat peut être rompu à tout moment par les radiologues, mais il comporte de nombreux avantages comme :

- Un alignement de la tarification avec celle des médecins du secteur 1, ce qui engendre un meilleur niveau de remboursement pour les patients ;
- Une valorisation de l'activité réalisée grâce à une prime à hauteur de 4.60% pour les radiologues : cette prime est calculée sur les honoraires pratiqués au tarif opposable.

Il existe également plusieurs organismes qui gravitent autour de la radiologie, de l'imagerie médicale, et des médecins en général, dont trois sont nécessaires à l'activité du radiologue.

L'ARS, définie plus haut, est essentielle dans le milieu médical en général et donc très utile à la radiologie.

La Société Française de Radiologie (noté SFR), qui est une association à but non lucratif et qui promeut les progrès scientifiques dans le domaine de la radiologie. Elle est composée de Médecins en radiologie qui discutent et mettent en place les améliorations demandées par la profession. Cette association rédige depuis 1914 *Le Journal de la Radiologie* et organise chaque année les Journées Françaises de Radiologies (JFR)¹⁸ : ces journées sont l'occasion pour les professionnels libéraux et hospitaliers d'assister à des conférences essentielles sur l'activité.

De nombreux docteurs adhèrent à cette association et payent donc chaque année leur cotisation.

La Fédération Nationale des Médecins Radiologues (noté FNMR) est, en réalité, le syndicat des médecins radiologues libéraux. Créée en 1907, elle est au service du patient et de la santé puisqu'elle a pour but de défendre les praticiens. En effet, sur les « 4800 radiologues qui exercent actuellement en libéral, près de 70% sont syndiqués. »¹⁹ Ces derniers ont donc besoin d'être aidés et représentés dans leur activité. La Fédération publie régulièrement des articles sur les actualités touchant la radiologie afin d'informer les médecins sur les nouveautés de l'activité.

¹⁸ Société Française de Radiologie, site internet. Disponible sur : radiologie.fr

¹⁹ « A propos de la FNMR », *FNMR* (blog), Docteur MASSON Jean-Philippe, Président de la FNMR. Consulté le 27 mai 2023, <https://fnmr.fr/la-fnmr/>.

C. Focus sur l'IRM et ses caractéristiques

Apparu en 1977, l'Imagerie par Résonance Magnétique révolutionne le secteur de la santé et de la médecine. Actuellement, l'IRM est considérée comme l'appareil médical le plus professionnel, voir « la méthode de diagnostic la plus puissante et la plus sensible disponible actuellement. »

L'IRM, avec le scanner, fait partie du domaine de l'imagerie lourde.

L'IRM se traduit par un appareil imposant qui, grâce à un aimant, va créer un champ magnétique avec les molécules d'eau qui composent le corps du patient. Cette définition répond à la description de l'IRM anatomique.

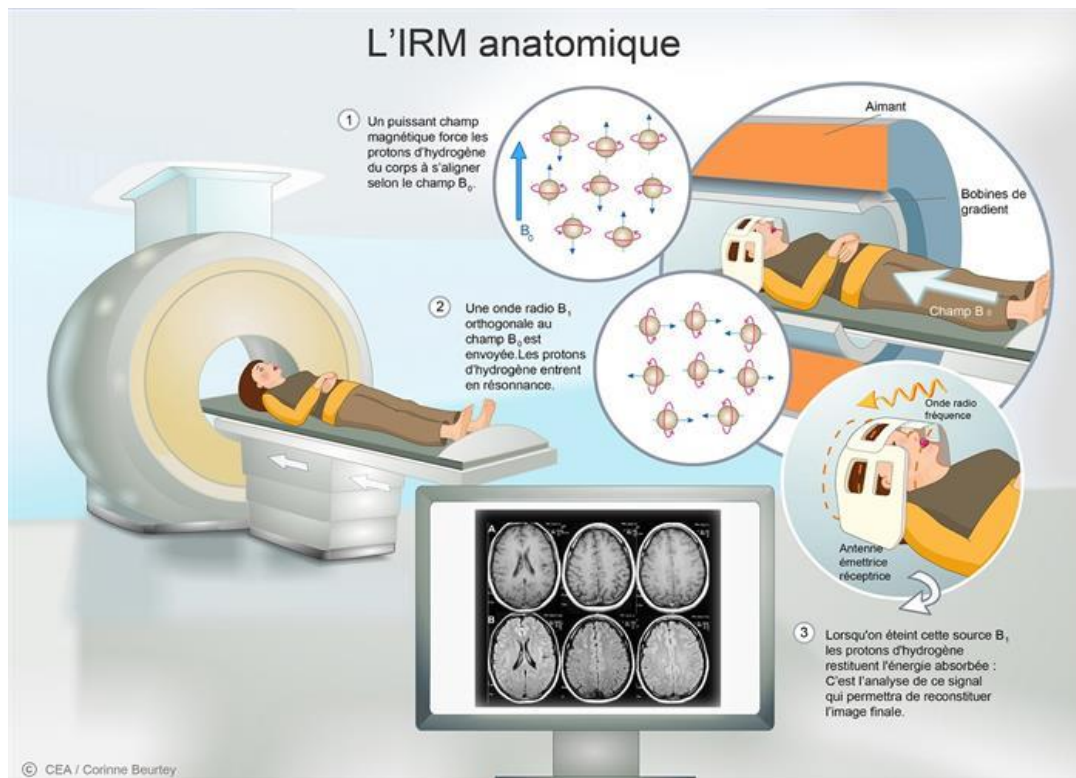


Figure 8 : Schéma explicatif de l'IRM anatomique.

Mais il existe d'autres déclinaisons, comme l'IRM de diffusion, qui est semblable à l'IRM anatomique mais qui se concentre notamment sur le déplacement des molécules. En effet, l'IRM de diffusion « est une technique d'imagerie médicale (...) qui permet d'explorer la connectivité anatomique du cerveau humain, en mesurant un signal sensible au déplacement des molécules d'eau. »³³

Également, l'IRM fonctionnelle possède la capacité à démontrer les « zones du cerveau activées par un stimulus » : cela repose sur l'oxygène transféré entre les neurones et le sang.

Au sein de cabinet Groupe BBM, plusieurs types d'appareils sont recensés afin de garantir au client la meilleure compréhension possible des appareils médicaux. En premier lieu, l'IRM classique qui a un coût moyen de 850 000 euros.

Ensuite, il existe des IRM spécifiques comme l'IRM spécialisé ostéo-articulaire : il permet d'effectuer une analyse profonde des articulations du corps humain. Son coût moyen s'élève à environ 650 000 euros. L'IRM dédié se caractérise comme l'appareil permettant d'examiner une partie du corps ou un membre en particulier : comme son nom l'indique, l'IRM dédié signifie qu'il est dédié à une zone corporelle spécifique.

L'IRM est également souvent distingué selon l'unité de mesure du champ magnétique : en effet, pour que l'appareil fonctionne, il nécessite un aimant qui émet un champ magnétique constant. Afin de mesurer ce champ magnétique, nous utilisons l'unité Tesla (noté T), qui mesure l'intensité de ce champ. Nous pouvons distinguer trois niveaux d'intensité :

- Bas champ : intensité inférieure à 0.5 T ;
- Moyen champ : intensité comprise entre 0.5 et 1 T ;
- Haut champ : intensité supérieure à 1 T.

Grâce à un champ magnétique statique et permanent, l'IRM offre des images de qualité. L'IRM 1.5 T est utile pour les zones corporelles riches en hydrogène, puisque cela permet d'obtenir des images de bonne qualité. Cette intensité magnétique est considérée comme un champ standard alors que l'IRM 3 T présente une intensité bien plus forte et une augmentation du signal IRM. Certains examens sont donc réalisés grâce à un IRM 3 T puisqu'il permet de réduire la durée de l'examen ou d'analyser dans de meilleures conditions certaines zones du corps humain, comme le cerveau.

Le Groupe BBM estime le coût moyen d'un IRM 3 T à 1 700 000 euros.

Toutes ces IRM sont généralement financées sur le long terme, c'est-à-dire un financement étalé sur plusieurs années. Les organisations utilisent la technique de la location (*leasing* ou crédit-bail) ou celle de l'emprunt. Les appareils sont amortis entre cinq ans et sept ans, tout en sachant qu'aux yeux de la décision du 16 janvier 2017 de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie, « La durée de l'amortissement des appareils est calculée sur sept ans »¹⁷.

CLASSE APPAREIL	IRM 1,5 T		IRM 3 T		IRM 1,5T Dédicé		IRM OSTEO		SCANNER	
	NOMBRE	PRIX	NOMBRE	PRIX	NOMBRE	PRIX	NOMBRE	PRIX	NOMBRE	PRIX
FT PLEIN	4750	166,05 €	4500	195,91 €	4500	104,69 €	4500	120,51 €	6700	93,03 €
FT REDUITS	8000	70,10 €	8000	71,56 €	8000	46,67 €	8000	48,88 €	11000	55,66 €
FT REDUITS 2	11000	55,69 €	11000	61,81 €	11000	38,73 €	11000	40,74 €	13000	47,74 €
FT REDUITS 3	>11000	26,11 €	>11000	38,63 €	>11000	24,20 €	>11000	25,46 €	>13000	32,00 €

Figure 9 : Tarification des forfaits technique selon la puissance de l'appareil, Groupe BBM.

Concernant la tarification, le FT va venir compenser les coûts de fonctionnement de l'appareil. Le nombre de FT va dépendre du type d'IRM :

Il est alors judicieux pour les propriétaires de l'appareil, d'investir dans une nouvelle machine au bout de la 7ème année. Ils pourront alors bénéficier de FT plein sur les six premiers mois de l'année, mais également sur les six suivants.

Exemple : Un cabinet libéral possède une IRM spécialisée ostéo-articulaire, et renouvelle l'appareil au cours de la 7ème année, au 30 juin.

4600 FT sont réalisés du 1er janvier au 30 juin. Puis, avec le nouvel appareil, 4800 FT sont effectués du 1er juillet au 31 décembre.

Calcul : $(4500 * 120.51\text{€}) + (100 * 48.88\text{€}) + (4500 * 120.51\text{€}) + (300 * 48.88\text{€}) = 1\ 104\ 142$ euros.

Selon le Groupe BBM, le prix d'un acte intellectuel, qui vise à rémunérer le praticien, est de 69 euros par acte.

Avec le deuxième chapitre, nous aborderons les attributions de l'Expert-Comptable dans sa mission d'accompagnement des clients, et notamment des radiologues libéraux. La présentation des structures juridiques associés à l'imagerie médicale et à l'IRM ainsi que les réalisations vont mettre en lumière les enjeux et les besoins des clients auxquels est confronté l'Expert-Comptable.

CHAPITRE 2 : LA MISSION DE L'EXPERT-COMPTABLE A L'AUBE DES CHANGEMENTS

Ce second chapitre va nous permettre d'analyser et de comprendre les différentes entités juridiques présentes au sein du secteur de l'imagerie médicale. L'organisation et le lien entre les sociétés reste complexe pour les professionnels comptables, cela doit être appréhendé au mieux. Nous verrons également le rôle qu'exerce le professionnel comptable lors de sa mission en lien avec l'imagerie médicale.

1. LE GIE ET SON INTERET POUR L'IMAGERIE MEDICALE

A. Présentation du GIE et des entités juridiques liées

Le dossier sur lequel s'appuie la rédaction de ce mémoire est composé de plusieurs entités juridiques. En effet, une IRM est sous la structure d'un GIE (Groupement d'Intérêt Économique) puisqu'il est détenu conjointement entre le secteur public, c'est-à-dire un centre hospitalier, et le secteur privé, les radiologues libéraux. Il permet alors une utilisation commune des appareils d'Imagerie Lourde, soit les scanners et les IRM.

Les radiologues libéraux possèdent une SEL (Société d'Exercice Libéral) : la société encaisse les honoraires des actes réalisés par les médecins et rémunère ces derniers. Elle est, dans le cas étudié, détenue par les médecins libéraux.

Située entre le GIE et la SEL, la SCM (Société Civile de Moyens) sert à payer les dépenses du cabinet comme le personnel, les matières consommables ou le matériel. Le point spécifique de cette entité est démontré par le fait que le résultat est systématiquement à néant, car une redevance est remontée aux docteurs. Son fonctionnement est assuré par les fonds apportés par la SEL. Ces explications peuvent être résumées par le schéma suivant.

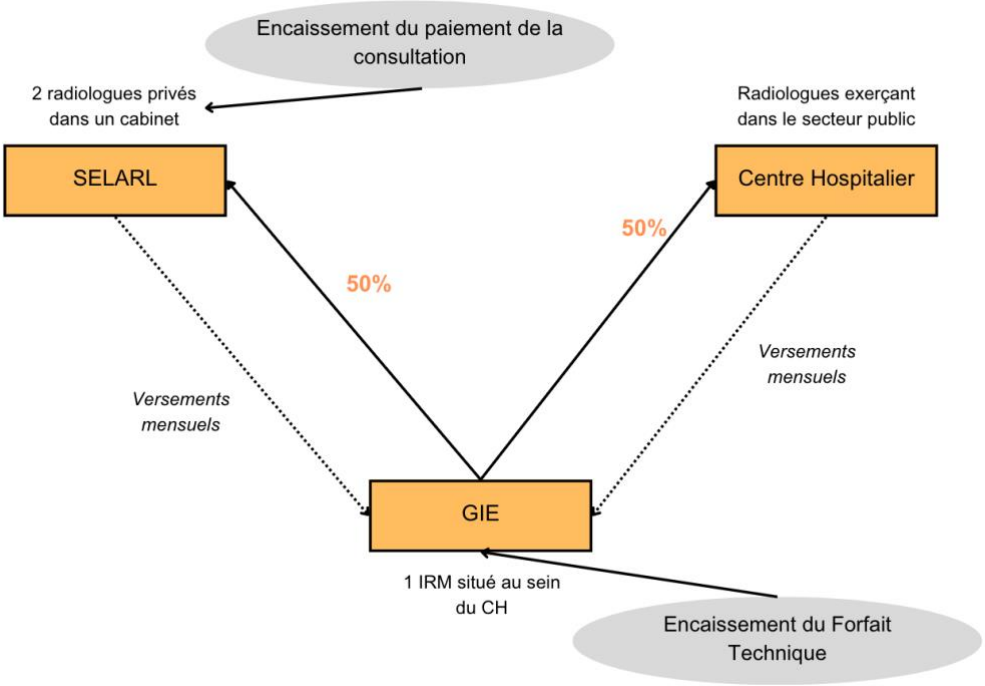


Figure 10 : Schéma explicatif du dossier étudié.

Le GIE est apparu grâce à l'ordonnance du 23 septembre 1967. Cette structure de coopération a été mise en place dans le but de concurrencer les entreprises étrangères, lors de l'ouverture des frontières du marché commun. Le but du GIE « est de faciliter ou de développer l'activité économique de ses membres, d'améliorer ou d'accroître les résultats de cette activité ; il n'est pas de réaliser des bénéfices pour lui-même. »²⁰ En effet, le groupement présente une activité économique rattachée à celle de ses membres : l'activité des membres du groupement est donc l'activité principale, tandis que celle du GIE n'est qu'auxiliaire.

Le GIE doit présenter un objet licite, mais aussi économique et intéressé. Il doit y avoir au minimum deux membres, mais il n'y a pas de maximum. Le groupement peut être constitué avec ou sans capital.

L'article 1-1 précise que « les personnes exerçant une profession libérale soumise à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé peuvent constituer un groupement d'intérêt économique ou y participer. »²¹

Selon la Loi du 31 décembre 1990, « il peut être constitué, pour l'exercice d'une profession libérale (...), des sociétés à responsabilité limitée, des sociétés anonymes, des sociétés par actions simplifiées, ou des sociétés en commandite par actions (...) » car la SEL est une forme juridique existant pour les professions libérales réglementées. Afin d'obtenir ce statut juridique, « les dirigeants de la société doivent être des associés qui exercent la profession libérale concernée au sein même de la SEL » et « le capital social de la société doit être détenu par des associés qui exercent la profession libérale concernée à hauteur de 50% minimum »²²

Il existe quatre déclinaisons de la SEL :

- SELARL : la gouvernance de cette société implique un statut de gérant. Les rémunérations perçues au titre du statut de gérant et celles perçues au titre des forfaits techniques ne sont pas distinguées. Le gérant répond aux critères du Travailleur Non Salarié (noté TNS) ;
- SELAS : la gouvernance de cette société engage un statut de Président ou de Directeur Général. Les rémunérations des forfaits techniques sont soumises au régime des TNS, tandis que les rémunérations du mandat social de Président ou Directeur Général sont soumises au régime général des salaires ;
- SELAFA (Société d'Exercice Libéral par Actions Simplifiée) ;
- SELCA (Société d'Exercice Libéral en Commandite par Actions).

Nous nous concentrerons sur la SELARL car le dossier étudié présente une SELARL. Toutefois, chaque forme juridique doit respecter les mêmes conditions de création qu'une société dite « classique » comme les SARL, SAS, SA ou SCA.

²⁰ « DCG 2 Droit des sociétés et des groupements d'affaires Ed. 4 - ScholarVox UNR RA », consulté le 23 avril 2023, Chapitre 19, page 330.

²¹ « Ordonnance n° 67-821 du 23 septembre 1967 sur les groupements d'intérêt économique - Légifrance », consulté le 22 avril 2023, <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGITEXT000006069290>.

²² « Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales. - Légifrance », consulté le 23 avril 2023, <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000000718101>.

La SCM est une structure juridique possédant la personnalité morale, elle est très souvent utilisée pour les professions libérales afin de regrouper les moyens d'exploitation de la profession.

La société poursuit trois objectifs principaux :

- Faciliter l'exercice de l'activité des professions libérales ;
- Réduire les coûts en partageant les dépenses ;
- Gérer en commun les moyens matériels liés à l'exercice de la profession.

La personnalité morale lui donne le droit de contracter, de réaliser des investissements ou encore de recruter du personnel, mais la SCM ne peut ni réaliser d'activité professionnelle, ni signer de bail professionnel. Elle se résume à une contribution aux frais communs, puisqu'il n'y a ni partage de bénéfices, ni clientèle commune. Grâce à la SCM, ses membres restent indépendants dans l'exercice de leur activité professionnelle. (**Annexe 9**)

B. Le rôle de l'Expert-Comptable, un rôle primordial

L'Expert-Comptable est au cœur de cette organisation et tient le rôle de conseiller pour chaque entité juridique. Il doit exercer sa mission avec adaptabilité et maîtrise. Il réalise les déclarations fiscales correspondantes et gère les comptes annuels, grâce à un suivi permanent. L'Expert-Comptable s'informe régulièrement des nouveautés juridiques, fiscales, comptables ou encore sociales, pour apporter à chaque client un service de qualité. De plus, la profession libérale comporte de nombreuses caractéristiques qui évoluent.

Au niveau du GIE, l'Expert-Comptable réalise le même travail que pour une entreprise, car le GIE émet des factures et reverse les sommes perçues à ses membres. Cependant, le GIE poursuit un but non lucratif, il n'a qu'un rôle d'entremetteur entre les membres du groupement et les clients.

Aussi, l'Expert-Comptable émet les déclarations de TVA concernant le GIE, mais il faut noter que la structure du GIE n'est pas imposable, c'est les membres qui sont imposés personnellement à hauteur de leurs bénéfices. Un membre personne physique sera imposé à l'impôt sur le revenu, alors qu'un membre personne morale sera imposé à l'impôt sur les sociétés. Également, s'il reste un bénéfice au sein du GIE, les membres seront imposés au niveau de la quote-part leur revenant.

Pour la SEL, les règles de fonctionnement suivent celles des sociétés dites « classiques ». Nous nous intéressons aux règles des SELARL puisqu'ici, les radiologues libéraux concernés sont regroupés sous cette structure juridique.

La SELARL unipersonnelle est soumise de plein droit au régime de l'impôt sur le revenu, dans la catégorie des Bénéfices Non Commerciaux (noté BNC), c'est-à-dire le régime de la déclaration contrôlée.

Par contre, la SELARL est imposée au régime de l'impôt sur les sociétés mais il est possible qu'une option au régime de la déclaration soit faite durant les cinq premières années d'activité.

Au niveau de la transmission des titres financiers, la cession des parts sociales d'une SELARL doit être, au préalable, soumise à l'accord d'un agrément. Cet agrément doit être conclu à la majorité des trois quarts des associés. Mis à part cela, la SEL est soumise aux obligations fiscales et comptables des sociétés commerciales comme : la tenue d'un Grand-Livre et d'un journal, la production de comptes annuels, c'est-à-dire un bilan, un compte de résultat et des annexes, un assujettissement à la TVA et une déclaration de résultats.

Pour la déclaration de résultats, cela dépend si l'option pour l'impôt sur les revenus est exercée, dans ce cas l'Expert-Comptable devra réaliser la déclaration 2035. Dans le cas contraire, ce sera la déclaration 2065.

La SCM est quant à elle soumise au régime des sociétés de personnes, c'est-à-dire que les bénéfices réalisés par cette dernière seront imposés au niveau des associés, proportionnellement à leurs droits possédés dans la SCM. L'imposition des associés dépend de l'impôt auquel il est soumis : l'impôt sur le revenu (noté IR) ou l'impôt sur les sociétés (noté IS).

L'Expert-Comptable est chargé de calculer le résultat imposable de chaque associé et cela dépend de la situation de chacun :

- L'associé relevant du régime des bénéfices non commerciaux (BNC), et donc de l'IR, est soumis au régime de la déclaration contrôlée, si son chiffre d'affaires est supérieur à 72 600 euros, ou au régime micro-BNC, si son chiffre d'affaires est inférieur à 72 600 euros.
- L'associé relevant de l'IS ou de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), est soumis de plein droit au régime simplifié d'imposition, mais peut exercer une option pour le régime réel. Si l'associé est une SEL, il est concerné par ce régime simplifié d'imposition.

L'Expert-Comptable devra alors déposer une déclaration de résultats le 2ème jour ouvré suivant le 1er mai (15 jours calendaires sont accordés en cas d'une transmission électronique).

Deux situations se présentent alors :

- La SCM est composée d'associés relevant de la catégorie BNC (cas général) : la déclaration 2036-SD doit être effectuée, accompagnée de la déclaration 2036-bis SD si la SCM a opté pour l'imposition de son bénéfice réel.
- La SCM est composée d'associés relevant de la catégorie BIC, ou de l'IS, et elle a opté pour le régime réel normal des BIC : les déclarations 2031-SD et 2036-SD doivent être établies.

La SCM est soumise à la TVA par son activité de mise à disposition de locaux, de matériels et de personnel nécessaires à l'activité. Toutefois, la SCM peut être exonérée de déclaration de TVA dans le cas où trois conditions sont réunies :

- « Les prestations de services (comme la gestion, l'entretien des locaux ou les travaux informatiques) sont rendues exclusivement aux associés de la SCM ;
- Les services rendus par la SCM à ses associés doivent concourir directement et exclusivement à la réalisation d'opérations exonérées (, par exemple, membres des professions médicales et paramédicales) ;
- Les sommes réclamées aux associés ne dépassent pas les charges communes de fonctionnement. ».²³

Au niveau du dossier étudié, la SCM répond aux conditions énumérées : il n'y aura donc pas de déclaration de TVA à réaliser.

C. Les avantages et les inconvénients de ce choix d'organisation

Le dossier étudié présente les trois entités juridiques vues précédemment (GIE, SELARL, SCM). La SCM établit une déclaration 2036-SD. Concernant l'imposition de la SELARL, il est important de souligner que le 15 décembre 2022, le BOFiP a été mis à jour afin de préciser le régime d'imposition des rémunérations perçues par les associés des sociétés d'exercice libéral au titre de l'exercice d'une activité libérale au sein de ces sociétés.

Tout d'abord, le praticien peut choisir d'être soumis aux BNC : il exerce alors son activité de manière individuelle et un revenu net est déterminé. Après déduction des frais professionnels et des charges sociales facultatives et obligatoires, l'Expert-Comptable doit calculer un revenu social en réintégrant certaines cotisations sociales facultatives. Les frais professionnels que le radiologue peut déduire sont énoncés dans le BOFiP²⁴ mais ils peuvent se résumer à ces catégories :

- Frais de réception, de congrès, de représentation et de repas ;
- Fournitures, documentations et services ;
- Frais d'actes et de contentieux ;
- Cotisations syndicales et professionnelles ;
- Frais de formation professionnelle ;
- Dons et subventions ;
- Télétransmission des feuilles de soins ;
- Dépenses vestimentaires ;
- Autres frais de gestion.

²³ « Régime fiscal d'une société civile de moyens (SCM) », consulté le 12 mai 2023, <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32042>.

²⁴ « BOFiP BOI-BNC-BASE-40-60-60 - 09/02/2022 », 9 février 2022, <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/4628-PGP.html/identifiant=BOI-BNC-BASE-40-60-60-20220209>.

L'imposition des bénéfices non commerciaux est soumise au barème progressif de l'IR : cela est donc moins avantageux pour le praticien, qui va alors payer un impôt en fonction de ses revenus. Plus les revenus sont élevés, plus la tranche d'imposition est haute également.

Le radiologue peut exercer son activité de façon collective ou associative, en étant soumis au régime des BNC à travers une Société De Fait (noté SDF) ou une Société Civile Professionnelle (noté SCP). Un résultat commun est alors dégagé, mais les charges sociales payées à titre personnel seront déduites de la déclaration effectuée par chaque associé. La déclaration est individuelle, les associés déduisent donc personnellement leurs charges et frais professionnels, et réintègrent après les cotisations sociales facultatives.

Dans le cas où le radiologue décide de pratiquer son activité à travers une société soumise à l'IS, soit une SELAS ou une SELARL, les charges sociales peuvent être traitées de deux manières différentes :

- Elles sont payées à titre personnel et sont donc déduites de la rémunération brute, pour calculer la rémunération nette à déclarer. Le revenu social est ensuite déterminé grâce à la réintégration des cotisations sociales facultatives.
- Elles sont prises en charge par la SELARL ou SELAS, les associés doivent donc déclarer la rémunération nette qu'ils perçoivent, après réintégration des cotisations sociales facultatives.

Cependant, en cas d'activité mixte, c'est-à-dire une activité soumise aux BNC et à l'IS, il convient de ventiler les charges sociales.

Dans le cas de notre étude, les associés étaient regroupés sous une SDF, qui s'est transformée en SELARL. L'entité a donc pour obligation de déposer une déclaration 2035, qui est également appelée « la liasse fiscale des professions libérales ».

Ce régime d'imposition permet de lisser les cotisations sociales, puisque grâce à un pilotage des revenus des médecins, ces rémunérations sont basées en fonction des charges sociales.

La rémunération perçue par le médecin associé de la SELARL est assimilée à une rémunération de gérance, donc une rémunération fixe au fil des années. En fonction des résultats dégagés par la SELARL, les radiologues peuvent ainsi percevoir des dividendes. Ces dividendes sont alors soumis au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU) à hauteur de 30% : les prélèvements sociaux sont effectués à hauteur de 17,2% sur la base des dividendes ne dépassant pas la moyenne de 10% des comptes courants ou du capital social, et l'imposition est égale à 12,8%. Ce taux reste toujours plus avantageux que le barème progressif de l'IR.

Toutefois, selon le BOFiP du 15 décembre 2022, « la rémunération libérale d'un associé de SEL sera assimilée à un revenu BNC ». (**Annexe 10**)

S'ajoute à cela des conséquences fiscales, comme la disparition de l'abattement forfaitaire de 10% sur les rémunérations perçues par les médecins en contrepartie de leur activité libérale, mais chaque associé de la SELARL pourra déduire ses frais professionnels au niveau

de la déclaration 2035. Les frais professionnels doivent être nécessaires à la profession, effectivement acquittés au cours de l'année d'imposition et pris en compte pour leurs montants réels, à la suite d'une justification.

Au niveau des cotisations sociales, lorsque le radiologue perçoit directement sa rémunération nette, il est possible que les cotisations obligatoires payées par la SELARL doivent être réintégrées à la rémunération nette, dans le but d'obtenir un BNC brut pour chaque médecin. Ensuite, il devra déduire ses cotisations sociales obligatoires et facultatives personnellement.

Au vu de ces actualités, l'Expert-Comptable doit alors adapter sa mission et accompagner au mieux les clients dans ces changements et ces démarches.

2. L'ACCOMPAGNEMENT DE L'EXPERT-COMPTABLE

A. Une mise en place et des travaux préalables nécessaires

Au vu des nombreuses spécificités que présente le secteur d'activité de la santé et notamment de la radiologie, l'Expert-Comptable devient l'allié privilégié du client. Il effectue sa mission avec précision et réalise les tâches demandées afin de préparer au mieux le suivi de l'activité du client concerné.

En effet, l'Expert-Comptable doit être régulier dans son travail. Pour cela, dès le début de l'année civile, il demande aux collaborateurs comptables et assistants comptables de préparer la tenue complète des comptes. Le client peut transmettre ses pièces et justificatifs tout au long de l'année, au fur et à mesure de ses dépenses et recettes. La saisie est alors régulièrement mise à jour par l'assistant comptable, afin qu'il ne soit pas surchargé au moment d'établir les documents comptables annuels. Dans le cas où le client n'aurait pas transmis ses pièces à temps, une demande auprès de ce dernier doit être faite, afin que l'assistant comptable récupère au plus vite les justificatifs manquants.

Une fois la saisie comptable réalisée, le collaborateur comptable va prendre le relais afin d'accomplir la révision comptable : ce processus consiste à vérifier chaque écriture comptable dans le but d'obtenir une image fidèle des comptes. Par exemple, le solde bancaire doit correspondre à celui indiqué sur le relevé bancaire transmis par le client. La révision des comptes est une étape clé dans la préparation des documents comptables annuels puisqu'elle permet d'identifier les erreurs involontaires commises lors de la saisie comptable. Durant la révision, le collaborateur peut être amené à reclasser certains montants dans des comptes plus appropriés.

Au sein du Groupe BBM, la saisie des pièces et la révision comptable s'effectue grâce au logiciel Comptabilité Expert. Une fois ces tâches terminées, le collaborateur comptable va préparer les états de gestion du client.

Les états de gestion ne sont pas considérés ici comme les comptes annuels du client. Dans notre cas, les états de gestion représentent des états de synthèse sur la santé financière d'une entreprise. Ils sont composés d'une comparaison entre les budgets établis l'année passée et les budgets réalisés l'année en cours.

Pour le Groupe BBM, les états de gestion sont élaborés pour chaque entité de l'organisation. De plus, ces états de gestion peuvent être également réalisés en cours d'exercice comptable, par exemple lors d'une situation comptable (généralement effectuée en septembre). La situation comptable est assimilée à un rapport financier donc l'accomplissement d'états de gestion est cohérent.

Afin d'établir des états complets et compréhensibles, l'Expert-Comptable se base sur les données enregistrées durant la période étudiée.

Les états de gestion sont établis sous la forme de plusieurs tableaux, qui reprennent les informations enregistrées au cours de l'année.

Il est notamment réalisé un état comparatif de la trésorerie, qui met en avant l'Excédent de Trésorerie d'Exploitation, un détail des postes repris pour le calcul des budgets, ainsi qu'une analyse détaillée de la masse salariale.

Prenons comme exemple, les états de gestion réalisés pour le GIE. Sachant que cette entité regroupe une IRM utilisée par le secteur public et le secteur privé, les budgets se basent sur les redevances versées par chacun des collègues. Puis, certains frais sont soustraits afin d'acquies un Excédent Brut d'Exploitation (noté EBE). Ces états de gestion ressemblent fortement aux Soldes Intermédiaires de Gestion (noté SIG) avec l'obtention, au fur et à mesure des calculs, du Résultat d'Exploitation, du Résultat courant et du Résultat Net. Ce dernier est nul pour le GIE puisque son but n'est pas lucratif.

La masse salariale est analysée afin de constituer un suivi régulier de ce poste important. Pour le GIE, la masse salariale est constituée de quatre secrétaires et de trois manipulateurs, tous embauchés en Contrat à Durée Indéterminée (noté CDI). (**Annexe 11**)

Par la suite, ces mêmes éléments et tableaux sont repris pour effectuer des prévisionnels. A partir des données étudiées durant l'année, un prévisionnel de trésorerie, un budget d'exploitation et une prévision de la masse salariale sont réalisés.

L'hypothèse principale retenue concerne la répartition de l'activité du GIE : le nombre de vacations réalisées par chaque secteur (public et privé) en 2022, sera le même en 2023.

Concernant le budget d'exploitation, nous pouvons nous pencher sur plusieurs hypothèses qui sont les suivantes :

- Nous estimons que la part des frais variables de l'année 2022, pour le niveau d'activité de 2023, sera augmenté de 4%, après la prise en compte du contexte économique actuel ;
- Nous estimons que les redevances versées par chaque secteur dépendent de la part des frais variables, par rapport au niveau d'activité de chaque secteur en 2023, ainsi que de la moitié de la somme des autres frais et charges ;

- Nous estimons que les produits financiers sont augmentés de 2% ;
- Chaque poste de charge subit une augmentation comprise entre 1% et 6%, sauf le poste « Électricité, Eau, Chauffage » qui supporte une augmentation de 225%.

Pour la masse salariale, les entrées et sorties des salariés sont prises en compte. Le « treizième mois » est également retenu lorsque la catégorie de salariés en bénéficie. De plus, la masse salariale est calculée selon le brut annuel de l'année écoulée.

Enfin, en suivant le même schéma que pour les budgets et la masse salariale, un état et une prévision de la trésorerie des comptes courants d'associés sont réalisés. A partir de la redevance estimée pour 2023 et des apports réalisés sur le premier trimestre de la même année, des apports mensuels sont calculés.

PREVISION 2023

	HOPITAL	SCM IRM	TOTAL
Compte courant au 01/01/2022	(25 082)	(27 072)	
Régularisation 2022		1 989	
Apports 2023	379 657	385 142	764 799
Redevance 2023	(379 657)	(385 142)	(764 799)
Compte courant 31/12/2023	(25 082)	(25 082)	
REDEVANCES 2023			
	379 657	385 142	
Apports versés de 01 à 03/2023	91 179	92 073	
Solde à verser	288 478	293 069	
Apports à compter de 04/2023	32 053	32 563	

Figure 11 : Prévisions établies lors des calculs effectués pour les états de gestion.

Tous ces résultats obtenus sont présentés au client lors de son rendez-vous annuel avec l'Expert-Comptable et le manager comptable chargé de son dossier. Une présentation réunissant un contrôle budgétaire de l'année écoulée, les comptes prévisionnels pour l'année à venir, ainsi que la trésorerie et les comptes courants, est transmise au client concerné afin de lui faire part de sa situation économique et financière.

Toutefois, ces réalisations ne suffisent pas au regard de la Loi. L'Expert-Comptable doit aussi s'occuper de réaliser les documents comptables annuels.

B. Les documents comptables annuels réalisés

Par la suite, l'Expert-Comptable réalise plusieurs documents comptables nécessaires à la présentation des comptes annuels et des documents légaux et obligatoires.

Tout d'abord, la déclaration d'honoraires, aussi appelée « DAS2 », permet de déclarer les commissions, courtages, honoraires ou encore vacations versées à des tiers. Les tiers peuvent être des personnes morales ou des personnes physiques. Les sommes à déclarer doivent être supérieures à 1200 euros toutes charges comprises et par bénéficiaire. Toutefois, la DAS2 ne concerne pas les sommes répertoriées dans la catégorie des traitements et salaires.

Ce document concerne l'année civile passée et doit normalement être transmis en même temps que la DSN de décembre de l'année passée. L'administration fiscale autorise cependant une tolérance, en fonction de la date de clôture du client mais le cas le plus fréquent concerne une clôture des comptes au 31 décembre. Dans ce cas-là, le document peut être déposé de manière dématérialisée sur le site de l'administration fiscale jusqu'au 30 avril. L'Expert-Comptable est donc chargé de déposer cette déclaration pour ses clients : il doit ainsi répertorier les bénéficiaires recevant plus de 1200 euros de sommes concernées.

L'Expert-Comptable est également chargé de réaliser les documents comptables annuels de son client, c'est-à-dire le bilan comptable, le compte de résultat et les Annexes.

Il doit ainsi présenter la liasse fiscale, qui est un ensemble de documents plus large que le bilan puisqu'elle regroupe notamment la déclaration de résultat et les tableaux annexes. Cela permet alors de détailler le résultat obtenu du client, bénéfice ou perte, afin que l'Administration fiscale calcule le montant de l'impôt dû.

Une fois tous ces documents édités, l'Expert-Comptable présente alors la plaquette comptable qui correspond à un regroupement de la liasse fiscale, du bilan, du compte de résultat, du détail des comptes et des annexes comptables.

La plaquette comptable est un outil de présentation très utile pour l'Expert-Comptable puisqu'il peut ainsi exposer à son client une présentation complète et soignée de l'ensemble des documents comptables annuels.

C. Une mise en place et des travaux préalables nécessaires

Le professionnel comptable est alors au centre des relations entre les différentes parties prenantes liées au secteur de l'imagerie médicale.

Edward FREEMAN définit le terme de parties prenantes « pour désigner les associations, les groupes de pression, les communes, les citoyens et tout autre acteur, même à l'autre bout du monde, qui peut interférer sur une organisation. »²⁵ Nous pouvons préciser notre analyse grâce aux travaux de CLARKSON qui distingue deux types de parties prenantes :

²⁵ « DCG 7 Management - Manuel, savoirs et compétences : Réforme expertise comptable Ed. 2 - ScholarVox UNR RA », consulté le 22 avril 2023, Chapitre 2, page 36.

- Les parties prenantes primaires, qui sont « les personnes internes ou externes à l'organisation mais liées contractuellement » à l'entité correspondante ;
- Les parties prenantes secondaires concernent celles qui « ne sont pas liées contractuellement avec l'organisation mais qui peuvent affecter ou être affectées par l'organisation ».

Le professionnel comptable, dans son rôle de conseiller, se trouve au croisement des chemins des parties prenantes. Par professionnel comptable, le Groupe BBM associe le manager comptable : ce dernier est chargé de la supervision des travaux réalisés par l'assistant comptable et le collaborateur comptable. Dans notre étude de cas, il est en lien permanent avec les différentes parties prenantes liées au dossier, mais plus particulièrement celles du GIE, puisque l'entité est au cœur de l'organisation.

Tout d'abord, le manager comptable se trouve régulièrement en contact avec chaque secteur intervenant sur l'IRM : le secteur privé, représenté par les associés de la SELARL, et le secteur public, représenté par le centre hospitalier.

Régulièrement, mais surtout lors de l'établissement des états de gestion et de la préparation des comptes annuels, le manager comptable est en contact avec le DAF du centre hospitalier afin d'obtenir le relevé de charges refacturés au GIE. Le centre hospitalier est une partie prenante primaire, selon la classification de CLARKSON.

En effet, l'hôpital effectue une refacturation des charges de l'IRM (qui est situé dans le CH) aux associés de la SELARL, proportionnellement à leur utilisation de l'appareil. Ces charges comprennent toutes les charges essentielles à l'utilisation de l'appareil, notamment l'achat des papiers et films nécessaires aux résultats des consultations d'IRM, les CD et DVD afin de retranscrire les résultats obtenus, ou encore les frais variables comme l'électricité, le chauffage ou encore les fournitures administratives.

De plus, selon le DAF de notre étude de cas, le lien entre le DAF et le professionnel comptable est « un lien à la fois contractuel dans le sens où l'Expert-Comptable réalise l'ensemble des documents comptables du GIE, permettant une gestion financière saine, et aussi un lien d'informations et de conseils. Celui-ci est important pour cibler les ordres de grandeurs et niveaux clés sur des sujets tels que le niveau de trésorerie cible ou bien la rémunération des salariés. »

Ensuite, un lien étroit est entretenu avec les personnes physiques que compose le GIE. Ces parties prenantes sont considérées comme primaires. Le manager comptable reste en contact avec l'administrateur du GIE pour la gestion de ce dernier : seul un des deux médecins est administrateur car il exerce son activité à la fois au cabinet libéral et à la fois au centre hospitalier (il réalise des échographies au cabinet et des examens avec l'IRM à l'hôpital). Le second docteur n'exerce son activité qu'au sein du cabinet libéral.

Également, le manager comptable demande des informations à la secrétaire du GIE pour la transmission des documents des praticiens et la validation des statistiques.

Enfin, le manager comptable joue un rôle important dans la certification des comptes par les commissaires aux comptes (noté CAC) en charge du dossier. Ces parties prenantes secondaires sont à prendre en compte.

Au sein du Groupe BBM, les professionnels comptables doivent établir les comptes et effectuer un contrôle de gestion grâce aux états de gestion établis. Ces documents sont ensuite transmis au CAC pour la validation des comptes. Le CAC rédige un rapport et ce dernier sera transféré avec la convocation pour l'Assemblée Générale. L'Assemblée Générale est tenue pour l'approbation des comptes, durant laquelle sont présents des représentants du centre hospitalier (le directeur et le DAF), un représentant du GIE (l'administrateur), l'Expert-Comptable et le commissaire aux comptes.

Dans le cadre de cette première partie, nous avons pu aborder les notions théoriques liées au secteur public de la santé, ainsi que les caractéristiques présentes au sein du secteur de l'imagerie médicale. Le domaine d'activité de la santé publique étant vaste, nous avons pu observer les enjeux auxquels les professionnels du secteur et les professionnels comptables devaient faire face.

La santé est une notion universelle, qui se décline en de nombreuses spécialités, comme l'imagerie médicale. Cette activité très technique doit être appréhendée et connue par l'Expert-Comptable, car la gestion de clients radiologues nécessite des connaissances et compétences spécifiques. De nos jours, les cabinets comptables doivent relever de nouveaux défis apparus depuis quelques années et accentués avec l'apparition de la crise sanitaire en 2020.

Grâce à cette seconde partie, nous allons pouvoir analyser un des enjeux majeurs de l'imagerie médicale, qui est la financiarisation de la discipline. En effet, dans un premier temps, nous allons effectuer une constatation de la situation actuelle, sur le métier de radiologue et le lien qu'ils entretiennent avec l'Expert-Comptable. Puis, dans un second temps, nous réaliserons une analyse financière du rachat par un groupe financier d'un cabinet de radiologie libéral.

**PARTIE 2 – LA GESTION DES ENJEUX DU SECTEUR PRIVE PAR
L'EXPERT-COMPTABLE**

CHAPITRE 1 : CONSTAT DE LA SITUATION DES CABINETS DE RADIOLOGIE LIBERALE

A travers ce premier chapitre, nous allons pouvoir aborder les défis auxquels font face les radiologues, ainsi que les professionnels comptables. Nous analyserons également la relation que possède l'Expert-Comptable avec les praticiens du secteur de l'imagerie médicale.

1. LA FINANCIARISATION DES RADIOLOGUES PAR DES GROUPES FINANCIERS

A. Définition, contexte et enjeux

D'après un communiqué de l'Académie nationale de médecine, « les radiologues du secteur libéral, avec leurs plateaux techniques d'imagerie médicale, font actuellement l'objet de propositions massives d'acquisition par des investisseurs »²⁶. Voilà ce qu'est la financiarisation. Les groupes financiers, composés d'investisseurs, émettent de nombreuses offres alléchantes auprès des cabinets médicaux, des cliniques privées, et surtout auprès des cabinets de radiologie libérale. En effet, ces derniers sont de moins en moins présents en France, avec 5450 radiologues sur le territoire français en 2020.

Cette densité ne cesse de faiblir puisque dans certaines régions, le nombre de radiologues installés ne suffit plus pour le nombre d'habitants aux alentours. (**Annexe 12**)

Afin de lutter contre ce phénomène et ce souci de démographie, des organismes se créent et se mettent en place afin de redonner l'attractivité perdue à la profession.

Effectivement, l'UNIR, pour Union Nationale des Internes et jeunes Radiologues, est un syndicat français actif pour tous les jeunes internes et praticiens. Le bureau des syndicats est composé d'onze membres, répartis sur la France métropolitaine, qui agissent selon trois actions qui sont la représentation des adhérents, la mise en place et le suivi de formations et l'organisation d'évènements festifs, afin de favoriser la cohésion de tous.

De plus, l'association CoRaIL, qui signifie Collectif pour une Radiologie Indépendante et Libre, qui a été créée en juillet 2022, a pour objet le maintien d'une radiologie et d'un exercice médical indépendant et libre. Ce collectif, selon Paul-Gydéon RITVO, président de l'UNIR, a pour but la sensibilisation des jeunes générations de médecins radiologues sur le sujet de la financiarisation. L'association est composée de neuf membres, dont quatre postes cliniques non encore installés, quatre radiologues libéraux en activité et un interne en radiologie (Paul-Gydéon RITVO). Son rôle est « d'expliquer ce qu'est une structure financiarisée (aux jeunes praticiens) et proposer d'intégrer l'annuaire CoRaIL aux centres de radiologie indépendants. La financiarisation a besoin de main d'œuvre, et donc de remplaçants et de collaborateurs de passage. Les jeunes peuvent donc lutter contre ce phénomène en renonçant. »²⁷ Finalement, l'association peut se résumer selon la phrase suivante : « La médecine aux médecins ».

²⁶ « Radiologie, la financiarisation de tous les dangers », *FNMR* (blog), 28 juin 2022. Académie Nationale de Médecine.

²⁷ « Financiarisation: des radiologues se mobilisent - FNMR », consulté le 14 avril 2023, <https://fnmr.fr/financiarisation-des-radiologues-se-mobilisent/>.

Le constat est sans appel : la financiarisation est au cœur des discussions au sein de la profession. Les actions se multiplient, et les débats s'enchaînent au fur et à mesure des révélations et des alertes énoncées par le Conseil de l'Ordre de Médecins et l'Académie Nationale de Médecine. Pour ces organismes, l'indépendance de la radiologie est incompatible avec la financiarisation par les groupes financiers. Pourtant, les offres d'acquisition se multiplient, malgré les informations transmises et les actions mises en place. L'enjeu est colossal et il existe des moyens de lutter contre la financiarisation.

Selon une interview donnée par Jean-Claude DUROUSSEAUD sur le plateau du JT de la Radiologie, Fernando NEVES, radiologue libéral, exprime l'incompatibilité de la radiologie avec la financiarisation par la démonstration des différents objectifs poursuivis : « le médecin a une formation médicale, on lui apprend à soigner et à prendre en charges les patients. Les médecins libéraux doivent être rentables mais ils restent des médecins avant tout. »²⁷ Il poursuit en disant qu'il « existe une différence entre dégager du profit et être rentable : le profit est utile pour réaliser des investissements ou lors d'une volonté de croissance. Les groupes financiers n'ont pas l'idéologie médicale »²⁷.

Néanmoins, les groupes financiers sont présents et font peur. Nous pouvons citer le groupe financier ORADIANSE. Ce dernier, conçu par des radiologues, a pour seul but de placer le radiologue au cœur de son activité et ainsi proposer des solutions pérennes. En favorisant le développement des cabinets et en proposant des solutions pérennes concernant l'innovation et les évolutions technologiques et techniques, le groupe ORADIANSE souhaite proposer un service et un accompagnement durable pour les radiologues libéraux.

Au vu des constats, à tendance défavorable, ces dernières années, certains radiologues se sont mobilisés et ont formé ORADIANSE. En effet, certains obstacles mettent à mal la pratique de la radiologie, comme le nombre de patients en constante augmentation, la baisse démographique de la profession ou encore les évolutions technologiques, sont autant de contraintes à surmonter. Le rôle d'ORADIANSE est d'accompagner les radiologues à travers les différents enjeux et défis, actuels voire futurs.

L'appui du réseau Télé Médecine de France (noté TMF) est également essentiel pour les groupes financiers comme ORADIANSE. Effectivement, le réseau TMF, grâce aux cabinets rachetés par ORADIANSE, est devenu l'un des leaders de la téléradiologie en France. Mais la téléradiologie, qu'est-ce que c'est ? Tout simplement une consultation et une interprétation des résultats à distance. Ce réseau réunit environ 170 radiologues qui exercent une partie de leur activité à la téléradiologie. Le réseau TMF c'est 100 établissements de santé répartis en France, qui proposent un accompagnement et une expertise en imagerie médicale de qualité pour les patients.

Face à la puissance et à la ténacité des groupes financiers et des investisseurs, un autre réseau de radiologues a décidé de contre-attaquer. Le réseau VIDI, fondé en 2017, compte aujourd'hui plus de 1070 radiologues ainsi qu'environ 5 millions de patients pris en charge par an. Le réseau VIDI exerce son action selon trois piliers : l'indépendance, la proximité et la coopération. C'est pourquoi, VIDI a lancé en 2022 VIDI Capital, « une solution conçue pour

les groupes d'imagerie qui souhaitent consolider leur capital au sein d'une structure nationale maîtrisée par les radiologues et bénéficiant de l'expertise de leurs confrères. »²⁸

Tous ces éléments nous prouvent que la situation de l'imagerie médicale en France est soumise à de nombreuses menaces, exercées par les groupes financiers et leurs propositions d'acquisitions aux cabinets de radiologie libérale. Ce constat est mitigé, puisque les mœurs évoluent et des actions se mettent en place, comme la fondation d'associations ou de syndicats. Néanmoins, il sera utile d'approfondir ce constat avec l'analyse des réponses à une enquête par questionnaire.

B. Mise en place d'une enquête par questionnaire sur ces rachats de plus en plus conséquents

La financiarisation est un sujet d'actualité et un enjeu majeur pour les radiologues libéraux français, c'est pourquoi les opportunités de rachats sont à analyser avec la plus grande prudence. Afin de mieux comprendre le sujet de la financiarisation et obtenir les ressentis les plus sincères possibles, une enquête par questionnaire a été réalisée auprès de plusieurs radiologues libéraux.

L'objectif de cette étude porte sur l'analyse et la compréhension des motivations personnelles, ainsi que des potentiels impacts de la financiarisation sur l'activité des radiologues libéraux. Les réponses des médecins vont nous aider à évaluer les conséquences possibles sur leur travail, mais nous allons voir que, parfois, les avis divergent. Cette étude vise à retranscrire les attentes des médecins et la manière dont ils perçoivent ces opérations, afin d'identifier les conséquences possibles et inévitables.

Grâce à ce questionnaire, l'objectif était d'identifier les ressentis de différents radiologues, pratiquant en France métropolitaine et susceptibles d'être soumis à une financiarisation de leur activité. L'objectif principal de cette étude est donc d'observer les avis des docteurs, afin de déterminer la place du professionnel comptable au sein de la financiarisation.

Le panel d'individus interviewés est composé de cinq radiologues qui pratiquent, ou ont pratiqué, leur activité depuis au moins 10 ans. Face à la technicité du sujet de l'étude, une étude qualitative a été réalisée afin de récolter des informations sincères et pertinentes.

²⁸ « Les groupes de radiologues agissent contre la financiarisation de la radiologie », consulté le 15 mai 2023, <https://www.thema-radiologie.fr/actualites/3322/les-groupes-de-radiologues-agissent-contre-la-financiarisation-de-la-radiologie.html>.

Thème 1 : Définition du scope	Thème 2 : La financiarisation	Thème 3 : Conséquences attendues
Quel âge avez-vous ?	Quelles seraient/ont vos motivations à se faire racheter par des groupes financiers ?	Quelles seraient/ont vos conséquences négatives attendues suite à ce rachat ?
Vous exercez votre activité de radiologie libérale depuis combien de temps ?	Quelles seraient/ont vos raisons de refuser un rachat de votre cabinet libéral par des investisseurs ?	Quelles seraient/ont les conséquences positives attendues suite à ce rachat ?
Vous exercez votre activité de radiologie libérale dans quelle région ?		
Êtes-vous associé du cabinet dans lequel vous travaillez ?		

Figure 12 : Récapitulatif des questions posées lors de l'étude qualitative.

Les questions posées étaient des questions ouvertes, afin de laisser la parole aux radiologues : les réponses récoltées sont ainsi plus « brutes » et plus réfléchies.

C. Analyse des résultats de l'enquête

Vous trouverez de l'**Annexe 13** à l'**Annexe 20** les différents entretiens sur lesquels nous nous appuyons afin de présenter nos résultats. Après l'étude des résultats obtenus, nous pouvons dégager diverses idées qui se confrontent entre elles.

Premièrement, il est retranscrit plusieurs causes d'acceptation ou de refus d'une proposition de rachat par les investisseurs. Nous pouvons penser que la conclusion d'un rachat par les groupes financiers serait motivée par le gain pécuniaire récupéré par les radiologues. Pourtant, c'est la « diminution des tâches administratives et la gestion du personnel » qui est perçue comme néfaste pour les médecins. Effectivement, cette partie de leur activité est fastidieuse et ne leur fournit aucune valeur ajoutée. Aujourd'hui les praticiens souhaitent « déléguer » car les « contraintes administratives, réglementaires (...) deviennent de plus en plus complexes et chronophages ».

A contrario, la raison principale d'un refus d'une proposition d'acquisition est la « perte de l'autonomie dans le temps de travail » : nous pouvons observer que les radiologues libéraux maîtrisent leur vie professionnelle et leur organisation de leur temps de travail. Avec la financiarisation, ils ne sont plus maîtres de leur activité et ont ainsi « des comptes à rendre sur l'activité ». Cela constitue une obsession pour les radiologues, de « perdre le contrôle » sur le matériel, les locaux ou encore la patientèle. Mais ils sont également conscients que l'acceptation d'une proposition est d'autant plus motivée par la délégation de la partie administrative ou par « l'absence de repreneur individuel ».

Deuxièmement, les radiologues ont pu exprimer leurs attentes concernant les conséquences potentielles en cas de rachat de leur cabinet libéral.

Par conséquent, nous pouvons nous douter qu'ils expriment une certaine appréhension vis-à-vis de leur dépendance au groupe financier : après la mise en place de la financiarisation, les radiologues vont perdre leur « pouvoir décisionnel ». Cette conséquence attendue rejoint la raison principale du refus, qui est la perte de contrôle et d'autonomie. En effet, avec des investisseurs à la tête du cabinet de radiologie, les radiologues se retrouvent donc salariés au sein de la structure. Cela peut engendrer de nombreuses autres conséquences, comme la « dépersonnalisation de la relation médicale » qu'entretiennent les docteurs avec leur patientèle, ainsi qu'une « diminution de la rémunération ». Toutefois, ces contraintes envisagées ne sont pas certaines : les conditions doivent être clairement fixées lors de la conclusion du contrat.

Pour contrebalancer ces attentes négatives, les radiologues espèrent de nombreuses réalisations positives grâce à la financiarisation. Nous pouvons d'abord envisager que les radiologues n'auraient plus d'importantes responsabilités comme la gestion des salariés du cabinet ou les charges liées au matériel. La « décharge des tâches administratives », « la mutualisation des frais » et le « maintien des emplois des collaborateurs » confirment ces idées évoquées. Toutefois, d'autres attentes peuvent conforter les radiologues dans leur choix comme le fait d'avoir une vie personnelle et professionnelle plus épanouie, un « maintien d'un cabinet radiologique de proximité » et une certaine « sécurisation ». La sécurité des radiologues pourrait être assurée d'une part, grâce au statut de salarié, et d'autre part, en cas d'imprévu, comme « un problème de santé de l'autre associé ».

Nous retiendrons que les avis des radiologues interrogés convergent sur certains points, mais des idées et ressentis surprenants sont également évoqués. L'ensemble de ces échanges met en avant la complexité de la financiarisation et l'envergure du projet soumis aux radiologues et aux investisseurs. Nous pouvons souligner qu'il n'existe pas une situation miracle à la financiarisation car chaque cas est unique.

Nous pouvons donc comprendre que le rôle de l'Expert-Comptable n'est pas négligeable lors de projets comme la financiarisation : le professionnalisme et la confiance accordée à ce dernier ne sont que des atouts pour guider et conseiller les radiologues à travers la financiarisation.

2. LA RELATION ENTRE L'EXPERT-COMPTABLE ET LE CLIENT

A. La relation entre l'Expert-Comptable et les radiologues

Actuellement, l'Expert-Comptable possède une relation étroite avec les associés des Sociétés d'Exercice Libéral. Il endosse un rôle de conseiller et de partenaire capital, dont les actions peuvent avoir une incidence sur la vie des entreprises et des clients. L'Expert-Comptable possède une obligation de moyens lors de l'exercice de ses fonctions, c'est-à-dire que le professionnel comptable doit déployer tous les efforts possibles pour atteindre l'objectif visé. En cas de négligence du professionnel comptable, le client devra alors prouver la faute commise.

En plus d'effectuer les tâches classiques pour les radiologues, l'Expert-Comptable, accompagné du manager et des collaborateurs, les accompagne en permanence. En suivant l'actualité et les nouvelles réformes et directives, le manager comptable doit conseiller quotidiennement les praticiens. Nous pouvons prendre comme exemple la nouvelle directive concernant les locaux d'habitation : à partir du 1er janvier 2023 et jusqu'au 30 juin de la même année, « la Direction générale des finances publiques demande à tous les propriétaires d'une résidence principale, secondaire ou d'un logement loué, d'effectuer une déclaration supplémentaire à l'administration fiscale »²⁹. Le professionnel comptable doit alors informer le client et adapter sa mission.

Toutefois, concernant la retraite des docteurs, cela n'a aucun impact sur l'activité de l'Expert-Comptable. Afin de rassurer les radiologues, le manager comptable a quand même la possibilité de réaliser une évaluation de l'impact de cette réforme sur l'activité et les investissements réalisés.

En sus, le professionnel comptable est présent pour optimiser les revenus des médecins : face à la problématique liée à la directive du BOFIP concernant l'imposition des revenus des associés de la SELARL, le professionnel comptable se doit d'optimiser fiscalement les revenus liés à l'activité libérale des médecins.

Au niveau de l'imagerie lourde, les tarifs des forfaits techniques vont être augmentés. A cause du contexte économique, qui est mis à mal depuis quelque temps face à l'inflation des coûts des produits, les forfaits techniques vont bénéficier d'une augmentation dans le but de compenser l'augmentation des coûts des consommables. Les consommables sont désignés par les frais variables comme l'électricité, l'eau, ou encore les produits de contraste. Mais qu'est-ce que les produits de contraste ? Ces derniers sont des liquides ingérés ou injectés par voie intraveineuse aux patients et permettent de mettre en évidence les organes voulus. Les produits de contraste vont augmenter le contraste des zones adjacentes à l'organe analysé.

Malheureusement, les coûts des consommables se révèlent être supérieurs au chiffre d'affaires dégagé par les praticiens, ces derniers se retrouvent alors en situation de perte

²⁹ « Nouvelle obligation de déclaration pour les propriétaires d'un bien immobilier en 2023 », consulté le 20 mai 2023, <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A16336>.

sèche. La solution pour compenser cette perte est donc d'augmenter les tarifs des forfaits techniques, afin de mieux rémunérer l'utilisation des appareils.

Par ailleurs, les produits de contraste sont apportés par chaque membre qui utilise l'appareil médical, mais le secteur privé achète à un prix plus élevé que le secteur public. L'activité des radiologues reste rentable mais cette rentabilité est mise à mal. De plus, l'utilisation de ces consommables n'est pas augmentée, c'est seulement le coût qui est impacté.

Au vu des changements qui peuvent intervenir et impacter la situation des radiologues au fil du temps, l'Expert-Comptable et les professionnels comptables doivent se tenir informés des décisions et des nouveautés. La mise en place d'une veille complète (comptable, juridique, fiscale et sociale) est alors essentielle au sein des cabinets comptables, comme cela est fait chez le Groupe BBM. Avec tous ces éléments et la forte relation existante entre le professionnel comptable et les radiologues, l'accompagnement autour de la financiarisation de leur cabinet libéral comporte plusieurs étapes primordiales à la réussite du projet.

B. Mise en place et analyse de la situation

Afin de préparer au mieux le rachat du cabinet libéral de notre étude de cas, un constat de la situation est effectué. Les attentes du client et ses projets sont analysés attentivement par le cabinet comptable chargé de son dossier.

Dans la majorité des cas, la proposition de rachat et l'initiative du projet est engendré par les investisseurs, qui émettent une lettre d'intention, notée LOI (pour *Letter Of Intent*). Ce document décrit l'entente existant entre deux ou plusieurs parties qu'elles ont l'envie et l'intention de formaliser sous la forme d'un accord juridique. Cette lettre d'intention constitue alors un engagement fort, voulu par chaque partie. Malgré cette proposition de la part des groupes financiers, les radiologues souhaitent conserver une rentabilité dans leur activité, cet aspect financier est primordial pour eux.

Finalement, cette offre de rachat s'adresse au cabinet de radiologie libérale, donc la SELARL, ainsi qu'aux participations directes et indirectes que le cabinet détient dans les autres entités de l'organisation, soit la SCM et le GIE.

Lorsque les associés de la SELARL reçoivent la proposition, le professionnel comptable va analyser cette lettre d'intention et évaluer les détails et les composants de cette offre. L'Expert-Comptable est conscient que les intérêts du client doivent être respectés et écoutés : les radiologues, lors du rachat, veulent réaliser la meilleure vente possible, ainsi qu'une optimisation de la plus-value. Les besoins des médecins doivent être entendus mais les intérêts des groupes financiers également. Aux yeux de l'Expert-Comptable, les besoins du client seront toujours prioritaires puisque la relation entretenue est bien plus importante avec les docteurs. Pourtant, un point d'équilibre doit être trouvé entre les intérêts de chaque partie. Par ailleurs, les conditions de continuité sont également analysées, et majoritairement, les radiologues sont proches de la retraite. Cependant, ils leur restent encore quelques années pour exercer leur profession et ils souhaitent garder leur indépendance, ou travailler pour un groupe financier mais continuer à percevoir une rémunération juste et stable.

Afin de réaliser un *business plan* concret et réaliste, l'historique de la SELARL est pris en compte. Ce *business plan* va être utile pour décrire la stratégie financière et commerciale pour mener à bien ce projet. Le Groupe BBM va s'appuyer sur des données historiques et solides, afin de représenter au mieux la réalité du terrain. Les données choisies peuvent concerner l'implantation géographique, le personnel, ou encore la qualité du matériel disponible. Les données disponibles sont reprises et analysées afin d'effectuer des comparaisons au fil du temps. La performance et la croissance, via le chiffre d'affaires et l'évolution de la trésorerie, sont retranscrites à travers des graphiques. Cela permet alors de mettre en évidence les potentiels impacts subis par la SELARL.

Dans notre cas, le secteur d'activité de l'imagerie lourde n'a pas subi « d'effet COVID », le secteur est porteur et rentable. L'IRM actuellement en place, au sein du GIE, a été acquis en septembre 2019, pour un amortissement sur sept ans. Le changement d'appareil se fera alors en 2026.

Par conséquent, une analyse de la rentabilité par vacation est réalisée pour le dossier étudié.

RENTABILITE PAR VACATION	
<i>Chiffre d'affaires cabinet (1)</i>	1 400 000
Rentabilité cabinet	663 603
Budget supp. charge d'investissement 8%	- 79 657
Rentabilité cabinet corrigée	583 946
<i>Chiffre d'affaires IRM</i>	841 764
Rentabilité IRM	490 474
Rentabilité des plateaux techniques	1 074 420
Nombre de vacations médecins	798
Rentabilité par vacation	1 346

Figure 13 : Analyse de la rentabilité par vacation pour le dossier étudié.

Ici, nous prenons en compte l'imagerie lourde, soit l'activité liée à l'utilisation de l'IRM, et l'imagerie conventionnelle, soit l'activité réalisée autour de la radiologie conventionnelle comme les échographies. La rentabilité du cabinet est corrigée du ratio d'investissement constaté dans le secteur de l'imagerie conventionnelle, au vu des remplacements plus réguliers des appareils médicaux.

Nous constatons que la rentabilité par vacation est de 1346 euros. Cette rentabilité est due par une très bonne maîtrise des charges de structure, une bonne productivité des praticiens et du personnel, mais généralement par un recrutement important et une bonne rentabilité des sites.

Avant de mettre en place les travaux préalables à l'évaluation du cabinet de radiologie, il est important que le professionnel comptable analyse les perspectives d'évolution et le potentiel du cabinet libéral.

Au niveau des perspectives, au sein du secteur de l'imagerie lourde, le matériel est un poids conséquent en matière d'investissement. Les appareils médicaux coûtent cher, il est donc nécessaire pour le professionnel comptable d'anticiper le renouvellement ou l'acquisition d'appareils comme les IRM ou les scanner. Il faut alors construire le *business plan* sur ces bases et ces hypothèses. Pour le secteur de l'imagerie conventionnelle, les calculs doivent se pencher sur les vacations des médecins.

Concernant les vacations des docteurs, le premier exerce son activité à raison de huit vacations par semaine, mais les vacations concernant l'IRM sont comprises : elles sont à hauteur de cinq vacations par semaine, soit 25 heures de travail par semaine. Ce même praticien bénéficie de neuf semaines de congés par an. Il exerce donc 344 vacations à l'année.

Le deuxième docteur exerce son activité à raison de huit vacations par semaine également, et de neuf semaines de congés par an. Cela correspond aussi à 344 vacations à l'année. Ce second médecin ne pratique que des consultations en imagerie conventionnelle.

Lors de leurs congés, ces deux radiologues font appel à des radiologues remplaçants.

Nous pouvons donc observer, pour notre étude de cas, qu'il est possible de mettre en place trois vacations d'imagerie conventionnelle en plus :

- Le lundi, les vacations rapportent 5500 euros par jour, alors qu'il y a un potentiel de 8000 euros ;
- Le jeudi, les vacations rapportent 3500 euros par jour, mais il est possible d'arriver à 6500 euros.

Mettre en place ce développement permettrait de générer 220 000 euros de chiffre d'affaires annuel supplémentaire, tout en mobilisant les médecins et du temps supplémentaire de secrétariat.

Au niveau du secteur de l'imagerie lourde, nous devons prendre en compte la deuxième autorisation d'IRM dont le centre hospitalier va bénéficier. Mais cette autorisation ne sera pas utilisée par le GIE. Deux voies de développement sont alors possibles :

- En imagerie conventionnelle, si le centre hospitalier ne parvient pas à compenser le coût de l'amortissement de ce deuxième IRM ;
- En intégrant un personnel hospitalier dans la SELARL en lui proposant un emploi du temps et des conditions financières plus intéressantes qu'à l'hôpital.

Tous ces éléments et ces évolutions potentielles sont à prendre en compte par le professionnel comptable dans le business plan à établir pour le client. Les radiologues doivent se retrouver face à diverses hypothèses et différentes possibilités, afin de profiter de la meilleure occasion.

C. Travaux préalables

Une fois la situation analysée, le professionnel comptable s'appuie sur le prévisionnel établi sur les années 2023 à 2025, ainsi que sur les comptes annuels clôturés au 31 décembre 2022.

Afin d'établir un business plan concret et des résultats constructifs, plusieurs éléments peuvent être utilisés. Chez le Groupe BBM, deux agrégats indispensables sont exploités : l'EBITDA et la Dette Financière Nette.

L'EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), équivalent à l'EBE (Excédent Brut d'Exploitation) en français, est un solde intermédiaire de gestion créée aux États-Unis. Il ne possède pas de définition légale. Cependant, nous pouvons le définir comme un indicateur permettant de mesurer la rentabilité du cycle d'exploitation générée par l'entreprise, indépendamment des facteurs extérieurs, de la politique d'investissement et de la politique de financement. Chaque utilisateur peut alors personnaliser cette définition, tout en se reposant sur cette définition de base.

Lors de notre étude de cas, nous avons procédé aux calculs suivants :

- L'EBITDA retenu est l'EBITDA net de la rémunération des médecins, cette dernière n'a pas été réintégrée.
- L'EBITDA retenu est calculé après déduction des échéances de contrats de location : en effet, la dette nette ne prend pas en compte les échéances restant à payer sur ces contrats.
- L'EBITDA est également corrigé de la charge d'investissement relative à un potentiel changement et renouvellement du matériel au sein du cabinet de radiologie et sur l'IRM.
- Nous avons établi deux hypothèses concernant la rémunération brute des médecins selon le même nombre de vacations souhaité, soit 344 vacations par an. La première hypothèse conserve la rémunération actuelle, soit 240 000 euros bruts par an et par médecin. La deuxième hypothèse prend en compte la proposition émise par le groupe financier qui est de 300 000 euros bruts par an et par médecin.

Nous pouvons alors constater que la valeur d'entreprise évolue dans le sens contraire des rémunérations : plus la rémunération est élevée, plus la valeur d'entreprise est faible. La situation est normale puisque cette dernière est calculée sur un EBITDA net de la rémunération des médecins.

Nous constatons qu'une rémunération de 240 000 euros bruts par médecin impacte positivement le gain d'impôt de chaque associé.

	Rem 300 KE	Rem 240 KE	Ecart
Remunération brute	300 000	240 000	60 000
Remunération nette	243 603	190 591	53 012
Maladie	244	191	
Allocations familiales	3 021	2 363	
CARMF	26 606	25 634	
Charges sociales hors CGS CRDS	29 870	28 188	
Base CSG/CRDS (rém nette + charges soc)	273 473	218 778	
CGS/CRDS, 9,7%	26 527	21 222	
Charges sociales totales	56 397	49 409	
Rémunération imposable	262 199	205 468	56 731
Impôt sur le revenu 41%			23 260
Rémunération nette d'IR			33 471

Figure 14 : Comparaison entre les deux hypothèses concernant la rémunération des radiologues.

La dette financière nette, appelée endettement financier net, ou trésorerie nette parfois, correspond à un indicateur financier couramment utilisé lors d'analyses financières. Ce terme ne possède pas non de définition précise mais cela peut être défini comme le montant net des dettes d'une entreprise, soustrait des liquidités de cette dernière. Les liquidités peuvent être assimilées aux disponibilités et aux placements financiers.

Pour le Groupe BBM, la dette financière nette est composée de deux éléments, qu'il faut prendre en compte dans l'étude de cas :

- L'ensemble des comptes de trésorerie et du solde des emprunts ;
- Les comptes courants d'associés.

La dette financière nette peut subir quelques ajustements, notamment au niveau de :

- La dette financière en lien avec les contrats de location en cours ;
- Les investissements prévus et pris en compte dans le prévisionnel établi ;
- L'indemnité de départ à la retraite de potentiels salariés ;
- Certaines provisions pour risques et charges.

La dette financière nette retenue doit être ajustée au jour de la transaction et après validation des comptes définitifs de l'année écoulée.

Lors de la réalisation des calculs pour le dossier étudié, il n'a pas été jugé judicieux de calculer une dette financière nette. Cependant, durant l'établissement des travaux préalables nécessaires à l'évaluation du cabinet de radiologie, l'Expert-Comptable a effectué un budget de trésorerie présenté en **Annexe 21**.

L'excédent de trésorerie dégagé, ou Excédent de Trésorerie d'Exploitation (ETE), démontre le surplus dégagé par les opérations d'exploitations. En partant de l'Excédent Brut d'Exploitation (EBE), l'ETE calculé pour l'année 2023 traduit une santé financière plus que correcte pour le dossier étudié. C'est un signal positif pour les investisseurs de la SELARL.

Maintenant que tous les éléments nécessaires à l'évaluation de la SELARL sont à la disposition de l'Expert-Comptable, ce dernier est chargé d'évaluer financièrement la valeur de la société. Effectivement, les associés souhaitent savoir et comprendre dans quelles mesures, leur société peut être, ou va être, reprise et quels seront les impacts sur leur activité.

CHAPITRE 2 : L'APPROCHE FINANCIERE DE LA SITUATION PAR L'EXPERT-COMPTABLE

Ce deuxième chapitre se concentre sur l'aspect financier de la financiarisation : l'Expert-Comptable est en charge d'effectuer de nombreux calculs, mais surtout d'évaluer financièrement la société rachetée. Cette acquisition par les investisseurs entraîne évidemment des conséquences non négligeables pour les parties concernées.

1. L'EVALUATION FINANCIERE DU RACHAT

A. La méthode d'évaluation : la méthode du multiple

Afin de proposer une étude concrète de la SELARL, ainsi que des chiffres réalistes, l'Expert-Comptable est chargé de valoriser la société. Pour cela, il s'appuie sur les éléments vus précédemment, comme l'EBITDA, mais également sur d'autres hypothèses concernant la poursuite d'activité des médecins.

Il existe plusieurs méthodes pour évaluer financièrement une entreprise, avec différentes approches : une approche plutôt patrimoniale, comme la méthode de l'Actif Net Comptable Corrigé ou celle de l'ajustement par le Goodwill, ou une approche plus comparative, avec la méthode des multiples. Il y a également à disposition une approche financière, basée sur l'actualisation : il est alors possible d'utiliser des méthodes d'actualisation des flux de trésorerie ou d'actualisation des dividendes.

Nous nous concentrerons sur la méthode des multiples puisque cette méthode est utilisée par les professionnels comptables du cabinet. Cette méthode consiste à réaliser une estimation de la valeur de l'entreprise par comparaison avec des sociétés similaires cotées ou ayant fait l'objet d'une cession dans un passé proche. Au final, lors d'un projet de financiarisation, la méthode des multiples consiste à effectuer un rapprochement entre la société qui a reçu une opportunité de rachat, avec d'autres qui ont accepté une offre précédemment.

Cette approche comparative est régulièrement utilisée dans le monde de la finance car elle est simple d'utilisation, mais également rapide et objective. Elle possède l'avantage de ne pas utiliser de taux d'actualisation, dont l'estimation peut parfois se révéler approximative.

Pour mettre en œuvre cette méthode, il est commun d'utiliser des multiples de capitalisation. Ces multiples sont reconnus sous la forme suivante :

$$\text{Multiple de capitalisation} = \frac{\text{Actif ou capitalisation boursière}}{\text{Inducteur de valeur}}$$

Il est important de souligner que la capitalisation boursière se calcule grâce à la formule suivante :

$$\text{Capitalisation boursière} = \text{Cours de bourse} \times \text{Nombre d'actions en circulation}$$

Le multiple moyen des entreprises similaires s'applique à l'inducteur de valeur de l'entreprise à évaluer afin de déterminer :

- Soit la valeur globale de l'entreprise à évaluer : nous utiliserons alors l'Actif ;
- Soit la valeur de ses fonds propres : nous prendrons en compte alors la capitalisation boursière.

Lorsque que l'« Actif » est utilisé dans le calcul du multiple de capitalisation, la méthode est dite « indirecte ». En effet, l'Actif est une donnée comptable, ou réelle, non influencée par des facteurs extérieurs ou par la structure financière de l'entreprise. Par exemple, nous pouvons citer le Chiffre d'Affaires (noté CA), l'EBITDA ou encore le résultat d'exploitation.

Lorsque le numérateur est la « capitalisation boursière », la méthode est caractérisée de « directe », puisqu'il correspond à une donnée comptable calculée après déduction des intérêts d'emprunt, comme le résultat net par exemple.

En général, les inducteurs de valeurs retenus sont le bénéfice net, l'EBE, le CA ou encore l'Actif économique.

Par ailleurs, pour concrétiser cette méthode des multiples, il existe quatre étapes :

- Définition d'un échantillon d'entreprises comparables, cédées dans un passé proche. Le passé proche peut être les six derniers mois, ou encore les deux années passées.
- Pour chacune des entreprises choisies, il faut calculer un ou plusieurs multiples.
- Puis, il faut évidemment calculer la moyenne de ces multiples.

La dernière étape dépend du choix initial : le professionnel comptable s'est orienté vers la méthode directe ou vers la méthode indirecte :

- Méthode indirecte : il est nécessaire ensuite d'appliquer les moyennes des multiples à l'inducteur de valeur de notre société pour déterminer sa valeur globale. Cela se matérialise par les calculs suivants :

$$\begin{aligned} \text{Valeur globale de l'entreprise} \\ = \text{Multiple de l'échantillon} \times \text{Inducteur de valeur de la société} \end{aligned}$$

$$\text{Valeur des fonds propres} = \text{Valeur globale de l'entreprise} - \text{Valeur de l'endettement}$$

- Méthode directe : il faut alors appliquer le multiple à l'inducteur de valeur de la société de manière à déterminer la valeur de ses fonds propres. Cette dernière étape se résume au calcul suivant :

$$\text{Valeur des fonds propres de l'entreprise} = \text{Multiple de l'échantillon} \times \text{Inducteur de valeur de la société}$$

Au sein du groupe BBM, la méthode choisie est celle du multiple. En effet, c'est la méthode la plus appropriée pour valoriser une société du secteur de l'imagerie médicale. Cette méthode s'appuie fortement sur les données comptables et ces dernières mettent en avant la valeur la plus juste de l'entreprise évaluée.

La méthode de l'ANC est possible également, mais ce n'est pas la pratique du secteur.

La méthode dite « discounted cash flows » (DCF) est, selon le Groupe BBM, utilisée lorsque l'activité est rentable ou stable et que le prévisionnel est précis. Souvent, cette méthode permet d'évaluer des entreprises à fort potentiel de croissance, mais dont cette croissance n'est pas certaine, comme les start-up. Le secteur de la radiologie étant un secteur porteur depuis quelques années, la méthode DCF ne serait pas appropriée.

De plus, après avoir calculé l'EBITDA, nous nous rendons compte que la valeur d'entreprise s'élève à 4 287 610 euros, avec une rémunération à hauteur de 240 000 euros bruts.

Au contraire, nous observons une valeur d'entreprise de 3 207 610 euros dans le cas où les praticiens sont rémunérés à hauteur de 300 000 euros bruts. (**Annexe 22** et **Annexe 23**)

A noter que la valeur d'entreprise est plus élevée sans prise en compte de la charge d'investissement :

Valeur d'entreprise SANS correction charge d'investissement		
	Rem 300 KE	Rem 240 KE
EBITDA nette de la rémunération médecins	467 111	587 111
Multiple d'évaluation	9	9
Valeur d'entreprise	4 203 999	5 283 999

Figure 15 : Valeur de l'entreprise sans correction de la charge d'investissement - Groupe BBM.

Nous pouvons remarquer que le multiple choisi pour notre étude de cas est de neuf. Afin de le déterminer, le Groupe BBM se passe sur plusieurs paramètres puisque ce multiple n'est pas défini par une seule variable.

Tout d'abord, des recherches sont effectuées sur le secteur d'activité d'entreprise analysée, mais aussi sur les pratiques déjà faites pour ce secteur. Les collaborateurs comptables se documentent grâce aux Éditions Francis LEFEBVRE ou le moteur de recherche Diane, par exemple.

Ensuite, la taille du groupe ou de l'entreprise et sa capacité à évoluer est également analysée. Des ratios sont calculés dans le but d'établir des calculs se rapprochant au mieux de la réalité. Il est important de souligner que les multiples se définissent en premier lieu par la taille de l'entreprise :

- Pour les Très Petites Entreprises (TPE), le multiple se situe généralement entre trois et six ;
- Pour les Petites et Moyennes Entreprises, le multiple se trouve entre sept et dix.

Enfin, le contexte économique et les actualités influencent le choix de ce multiple.

En sachant que le secteur de la radiologie est un secteur d'activité prometteur et attirant pour les investisseurs, que les taux d'intérêts augmentent et que les conditions financières diminuent, le multiple choisi est valorisé à la hausse.

Les fonds financiers se retrouvent en concurrence pour acquérir des cabinets de radiologie de proximité. C'est pour ces raisons qu'un multiple de neuf a été choisi dans notre étude de cas.

Ces valeurs déterminées sont ensuite ajustées en fonction des engagements de poursuite d'activité de chaque associé de la SELARL. Il faut prendre en compte que chaque docteur a émis des volontés différentes :

- Le premier exerce son activité au sein du cabinet libéral et au sein du GIE : il souhaite maintenir son rythme de travail actuel, soit 344 vacations par an, jusqu'à son départ à la retraite dans deux ans.
- Le deuxième, qui n'effectue que des consultations au cabinet de radiologie, souhaite également conserver ce rythme de travail actuel, soit 344 vacations par an, jusqu'à son départ à la retraite prévu dans deux ans.

Chaque associé s'engage alors à rester 24 mois supplémentaires, à minima. Cependant, nous avons formulé plusieurs hypothèses, que nous avons combinées entre elles. Nous avons fait les simulations suivantes (**Annexe 24**) :

- Le premier radiologue reste deux ans, ou trois ans ;
- Le second radiologue reste deux ans, trois ans ou quatre ans.

De plus, selon le Groupe BBM, la valeur d'entreprise déterminée est divisée selon deux parties :

- Une partie fixe, égale à 50% de la valeur de l'entreprise ;
- Une partie variable, égale à 50%, déterminée au regard de l'engagement de la poursuite de l'activité des deux associés.

VALEUR D'ENTREPRISE				Gain supp. nette d'impôts	
Hypothèse	Durées	Avec correction des invest.		Avec correction des invest.	
Associés	engagement	Rem 300 KE	Rem 240 KE	Rem 300 KE	Rem 240 KE
Hypothèse 1					
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657
DOCTEUR 2	2	1 122 664	1 500 664		197 657
Total		2 245 327	3 001 327		
Hypothèse 2					
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657
DOCTEUR 2	3	1 283 044	1 715 044		201 986
Total		2 405 708	3 215 708		
Hypothèse 3					
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657
DOCTEUR 2	4	1 443 425	1 929 425		206 314
Total		2 566 088	3 430 088		
Hypothèse 4					
DOCTEUR 1	3	1 283 044	1 715 044		201 986
DOCTEUR 2	3	1 283 044	1 715 044		201 986
Total		2 566 088	3 430 088		
Hypothèse 5					
DOCTEUR 1	3	1 283 044	1 715 044		201 986
DOCTEUR 2	4	1 443 425	1 929 425		206 314
Total		2 726 469	3 644 469		

Figure 16 : Valeurs de l'entreprise retenues - Groupe BBM.

Nous constatons des valeurs d'entreprises toujours différentes, en fonction de la rémunération proposée au médecin. Une rémunération annuelle brute de 240 000 euros par praticien permet de valoriser à la hausse la valeur de l'entreprise (**Annexe 25**).

Une fois cette évaluation faite et ces simulations réalisées, l'Expert-Comptable doit analyser chaque situation afin de proposer la meilleure solution au client.

B. Valorisation finale

Au final, en réalisant toutes ces étapes, l'Expert-Comptable se retrouve face à plusieurs hypothèses. Ces simulations sont toutes valables et peuvent être chacune prises en compte et justifiées auprès du client et du groupe financier.

En premier lieu, nous pouvons constater qu'au fil de nos calculs, il est préférable de fixer la rémunération brute annuelle de chaque médecin à 240 000 euros, puisque cela permet de majorer le prix de cession et de faire apparaître un gain net d'impôts pour chaque associé, peu importe l'hypothèse d'engagement de poursuite retenue. Par exemple, nous pouvons remarquer qu'en prenant l'hypothèse 1, l'un des médecins réalise un gain supplémentaire net d'impôts de 197 657 euros. Ce montant n'est pas à prendre à la légère (**Annexe 26**).

Par la suite, il faut analyser la durée d'engagement de poursuite d'activité retenue pour chaque radiologue associé. Le tableau suivant présente les prix de cession net d'impôts supplémentaires. L'impôt supplémentaire non pris en compte est le PFU à hauteur de 30%. Afin d'effectuer une comparaison valable, nous avons ramené chaque hypothèse à une durée de deux ans pour que chaque simulation puisse être comparée à l'hypothèse 1. Cependant, nous avons fait le choix de ne pas prendre en compte dans ces calculs la rémunération supplémentaire que va percevoir chaque radiologue, chaque année travaillée, soit 190 591 euros.

CALCUL DU GAIN SUPPLEMENTAIRE NET D'IMPOTS (hors rémunération)		
	Rem 300 KE	Rem 240 KE
Hypothèse 2		
Dr 2 (3 ans => + 1 an)	112 266	150 066
Hypothèse 3		
Dr 2 (4 ans => + 2 ans)	224 533	300 133
Hypothèse 4		
Dr 1 (3 ans => + 1 an)	112 266	150 066
Dr 2 (3 ans => + 1 an)	112 266	150 066
Hypothèse 5		
Dr 1 (3 ans => + 1 an)	112 266	150 066
Dr 2 (4 ans => + 2 ans)	224 533	300 133

Figure 17 : Comparaison du gain supplémentaire net d'impôts en fonction des hypothèses - Groupe BBM.

Enfin, l'hypothèse retenue est la suivante : nous partons sur la base que chaque associé va effectuer les 24 mois supplémentaires demandés par le groupe financier lors des modalités prévues à la LOI, pour ensuite partir à la retraite sereinement. La demande des investisseurs est respectée et le souhait des radiologues également, un équilibre est alors trouvé.

Pour cela, le prix de cession du cabinet est établi à 1 500 664 euros par associé, soit un total de 3 001 328 euros. Après prise en compte du PFU, le prix de cession net total est de 2 100 928 euros. Jusqu'ici, chaque radiologue perçoit donc 1 050 464 euros. Toutefois, ils doivent continuer de travailler deux ans. Les docteurs vont alors être rémunérés 190 591 euros net chacun, soit 15 882 euros net par mois en moyenne. Nous pouvons, en dernier lieu, ajouter le gain d'impôt supplémentaire réalisé chaque année qui s'élève à 150 066 euros par radiologue. (**Annexe 27**)

C. Modélisation des résultats

Après tous ces travaux réalisés, l'Expert-Comptable effectue un rendez-vous avec le client dans le but de lui présenter les résultats. Ce rendez-vous va permettre aux radiologues de comprendre financièrement et de manière organisationnelle, les impacts du projet de cession de leur SELARL.

Ainsi, les calculs et tableaux sont présentés aux docteurs, qui peuvent ensuite dialoguer avec l'Expert-Comptable et le manager comptable chargé du dossier. L'Expert-Comptable répond aux questions du client, du mieux possible, et le rassure sur l'évolution de la situation.

Après cela, une LOI définitive est alors transmise par le groupe financier. Cette LOI contient toutes les informations relatives au rachat de la SELARL, ainsi que les conditions suspensives et préalables à la réalisation de l'opération. Parmi ces dernières, nous pouvons citer « l'accord des parties sur la documentation juridique », l'« agrément de la société X en qualité de nouvel associé de la SELAS » ou encore « la réalisation d'un nouveau bail »³⁰. Par ailleurs, la SELARL serait effectivement transformée en SELAS pour dissocier les droits de vote des droits financiers. Les coûts liés à cette étape préalable seraient pris en compte par le groupe financier, comme convenu dans la LOI.

Un calendrier est établi par les investisseurs : ce dernier est applicable dès la signature de la LOI. Ici, une contre signature était nécessaire dès le début de l'année 2023 et la documentation demandée était à envoyer mi-mars au plus tard. La date de réalisation a été fixée à la mi-mai 2023.

A la date de réalisation, l'opération de transformation est actée et effectuée. Un commissaire à la transformation est nommé : son rôle consiste à effectuer plusieurs contrôles sur la société avant qu'elle ne se transforme. Il rédige également un rapport afin d'attester de la conformité de la transformation. Généralement, les actes juridiques se font à la date de réalisation. Dès le lendemain, le fonds financier prend place au sein du cabinet libéral acquis, en changeant notamment la devanture ou les panneaux d'affichage.

La financiarisation est un projet d'une envergure colossale pour les radiologues, qui se retrouvent au cœur d'une nouvelle organisation. Ces rachats orchestrés par des investisseurs déterminés bouleversent le secteur du médical, et plus particulièrement celui de l'imagerie médicale. Ces changements engendrent alors des conséquences non négligeables.

³⁰ LOI du groupe financier, transmise aux radiologues.

2. LES CONSEQUENCES DE CE CHANGEMENT SUR LE SECTEUR PRIVE

A. Les impacts financiers

La financiarisation des cabinets de radiologie libérale entraîne avant tout des conséquences financières non négligeables, pour chaque partie à la conclusion du contrat.

Pour les associés du cabinet de radiologie, la vente du cabinet libéral leur permet d'empocher une somme d'argent importante alors qu'ils ne s'y prêtaient pas forcément. Effectivement, les propositions d'acquisitions venant majoritairement des investisseurs, les praticiens prennent conscience du potentiel de l'offre une fois cette dernière émise. Ce retour sur investissements après tant d'années d'activité est, selon eux, libérateur et une opportunité à ne pas manquer.

Pourtant, ils ont aussi connaissance des propositions d'acquisitions « malhonnêtes », qui ne répondent pas à leurs attentes. Certains praticiens se retrouvent parfois face au risque de vendre car ils n'ont actuellement pas d'autre choix pour leur santé financière. La plus-value dégagée par le rachat amène une situation confortable aux radiologues et la poursuite de leur activité leur permet un départ à la retraite serein et délicat.

Lors de l'acceptation du rachat par les docteurs, ces derniers gagnent une bataille financière. Mais cette victoire a un coût et cache d'autres conséquences inévitables.

Pour les investisseurs, le gain financier est démontré par la valeur des cabinets de radiologie rachetés : en effet, les cabinets sont généralement considérés comme des cabinets de proximité, avec une patientèle définie. Les sociétés rachetées par les investisseurs sont des cabinets libéraux composés de peu d'associés et de salariés. Les groupes financiers profitent alors de l'effondrement de la démographie des radiologues pour proposer des opportunités alléchantes aux médecins.

Ainsi, après l'acceptation du contrat et des conditions relatives à ce dernier, les patients qui continuent à consulter les radiologues vont participer à la rentabilité du rachat. Et c'est pourquoi les multiples propositions d'acquisition des cabinets de radiologie deviennent intéressantes et permettent aux investisseurs une rentabilité confortable.

Nous pouvons donc observer que la financiarisation de la radiologie est un processus rentable, que ce soit pour les groupes financiers ou pour les praticiens.

B. Les impacts professionnels

Au niveau de la vie professionnelle, des changements sont attendus du côté de chaque partie.

Premièrement, les radiologues seraient dépourvus de la charge administrative et pourraient alors se concentrer sur leur activité principale. Certes, certains embauchent des secrétaires, notamment dans le cas étudié, afin de déléguer la gestion administrative, mais

d'autres radiologues sont contraints de réaliser des tâches non liées à leur profession principale. Toutefois, dans la majorité des cas, des secrétaires sont embauchées.

Il est également important de notifier qu'en acceptant la proposition d'acquisition des investisseurs, les radiologues sont conscients qu'ils perdent leur autonomie et leur organisation dans le temps de travail. Par contre ce désavantage est compensé par une diminution du temps de travail dans les tâches à faible valeur ajoutée, ce qui leur permet d'améliorer leur qualité de vie, en jouissant de plus de temps personnel.

De plus, l'acquisition par les financiers des cabinets de proximité permettent également le maintien des postes des collaborateurs, comme les manipulateurs en radiologie.

Du côté des investisseurs, l'impact professionnel est moindre, puisqu'ils deviennent seulement responsables du personnel composant le cabinet de radiologie. Par contre, les radiologues cédants vouent une confiance aveugle aux acheteurs puisqu'ils voient leur activité contrôlée par des investisseurs. Ces radiologues associés sont alors réduits au statut de salariés et sont soumis à la gestion effectuée par les investisseurs.

Pour les groupes financiers, l'acquisition d'un cabinet de radiologie libéral est une formalité : cette opération est régulière pour eux, ils savent donc gérer ce type d'achat.

C. Les autres conséquences

Au-delà de ces impacts professionnels et financiers, le rachat d'un cabinet de radiologie par des investisseurs comportant des risques non négligeables. Finalement, les propositions financières faites aux radiologues cachent des risques pour les patients et les professionnels de santé.

Premièrement, il existe un risque concernant « l'absence de transparence du montage de nombre de sociétés d'exercice libéral qui se portent acquéreur de plateformes professionnelles »²⁶ : en effet, « les investisseurs n'apparaissent pas dans le capital de ces sociétés ».²⁶ Cela trompe alors les professionnels de santé puisqu'ils n'ont aucun contrôle sur la gouvernance, la gestion, ainsi que les droits financiers.

De plus, certains contrats supplémentaires conclus ne sont pas communiqués au Conseil Départemental de l'Ordre des Médecins (CDOM), ce qui engendre des difficultés pour les praticiens. Lors de ces rachats, les associés des cabinets de radiologie doivent alors porter attention à ces conditions secondaires. Les Experts-Comptables ont également un rôle à jouer dans la conclusion des contrats puisque, grâce à leur point de vue, ils peuvent repérer les failles éventuelles.

Deuxièmement, les médecins sont souvent soumis à des clauses présentes dans les contrats conclus. Ces derniers sont contraints de respecter un certain nombre de conditions, rédigées sous « un arsenal de clauses sur les modalités d'exercice, à des obligations, voire à des limitations ou interdictions de communication »²⁶. Encore une fois, les Experts-Comptables en charge de la comptabilité des radiologues, doivent tenir compte de ces clauses parfois désobligeantes et contraignantes.

Les médecins sont, dans certains cas, soumis à des obligations pouvant fortement impacter leur activité professionnelle et personnelle, comme exercer sur un certain lieu, pendant un certain temps ou encore effectuer des astreintes ou des gardes. Les Experts-Comptables jouent un rôle majeur dans cette prévention.

Le dernier risque concernant les contrats établis entre les professionnels et les acquéreurs, souligne la « déréglementation professionnelle avec des risques avérés de perte d'autonomie décisionnelle, et d'orientation de l'activité vers des examens rentables, simples et modélisés aux dépens de l'urgence »²⁶. Ces contrats peuvent « porter atteinte au libre choix des patients »²⁶ : les professionnels sont alors dépendants et cela peut déranger la patientèle venue pour des examens. Cette indépendance unique des médecins « garantie par l'article R4127-5 du code de la Santé Publique »²⁶ se retrouve compromise.

Dans son communiqué du 27 juin 2022, l'Académie Nationale de médecine alerte sur ces risques que composent la financiarisation. Elle établit également une liste de conseils et de préconisations à mettre en place afin de prévenir les dangers que peut avoir ce rachat.

CONCLUSION

Phénomène récent et inévitable au vu du contexte économique actuel, la financiarisation est un défi majeur, dont la prise de conscience est avérée. Le secteur d'activité de l'imagerie médicale est un domaine en proie à de constantes évolutions, ce qui le rend complexe mais pertinent à étudier. Par conséquent, la littérature n'est pas abondante d'articles évoquant le sujet, mais le peu disponible rend la compréhension de la financiarisation, et de ses enjeux, abordable.

L'imagerie médicale, et plus largement le secteur de la santé, qu'elle soit publique ou privée, regroupe des professionnels performants et spécialisés. Pour faire face aux nombreuses spécificités du métier de radiologue, les praticiens se rapprochent des Experts-Comptables afin d'être accompagnés et conseillés.

Le rôle de l'Expert-Comptable est d'autant plus mis en avant depuis l'arrivée de la financiarisation. En effet, les docteurs n'hésitent pas à faire appel au professionnalisme et aux compétences de l'Expert-Comptable, pour mener à bien le potentiel projet de rachat.

Parfois rejetées, mais parfois acceptées, les propositions d'acquisition des cabinets de radiologie libéraux sont, dans tous les cas, alléchantes pour les radiologues. Ces opportunités doivent cependant être analysées en profondeur, afin de déceler les conditions secondaires : ces dernières, parfois cachées au départ, peuvent se révéler fort contraignantes pour les radiologues.

Toutefois, les professionnels comptables doivent également faire face au déclin que subit le secteur de l'imagerie médicale de proximité : les rachats orchestrés par les investisseurs peuvent complètement transformer la radiologie.

En effet, ces groupes financiers possèdent d'importants moyens pécuniaires et peuvent ainsi proposer à la radiologie du matériel de qualité. Par exemple, l'intelligence artificielle est en plein développement ces dernières années : les radiologues, en tant que personne physique, ne disposent pas de revenus et de capacités nécessaires pour développer ces outils. En revanche, les investisseurs possèdent les fonds prévus pour investir dans ces outils d'intelligence artificielle et ainsi révolutionner le monde de l'imagerie médicale.

Ces enjeux sont et seront à prendre en compte par les professionnels du secteur de l'imagerie médicale, mais également par les Experts-Comptables. Ces derniers ne sont que des « dommages collatéraux » à la financiarisation, même si leur rôle est crucial lors de ces événements.

BIBLIOGRAPHIE – WEBOGRAPHIE

Références bibliographiques

ARLIAUD Michel et ROBELET Magali. « Réformes du système de santé et devenir du « corps médical » ». *Sociologie du travail* 42, n° 1 (1 janvier 2000) : 91-112. Disponible sur : <https://doi.org/10.4000/sdt.36402>.

« BOFiP BOI-BNC-BASE-40-60-60 - 09/02/2022 », 9 février 2022. Disponible sur : <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/4628-PGP.html/identifiant=BOI-BNC-BASE-40-60-60-20220209>.

« BOFiP BOI-BNC-SECT-70-30 - 12/09/2012 », 12 septembre 2012. Disponible sur : <https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/5071-PGP.html/identifiant=BOI-BNC-SECT-70-30-20120912>.

CEA. « L'imagerie médicale ». Articles & Dossiers : L'essentiel sur. CEA/Découvrir & Comprendre. CEA, 7 mars 2022. Disponible sur : <https://www.cea.fr/comprendre/Pages/sante-sciences-du-vivant/essentiel-sur-imagerie-medicale.aspx>.

« Chapitre Ier : Missions et compétences des agences régionales de santé (Articles L1431-1 à L1431-4) - Légifrance ». Disponible sur : https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006072665/LEGISCTA000020891561/.

COLLIGNON Isabelle et GAC Philippe. « Modernisation comptable dans le secteur public local : en route pour 2024 ». *Gestion & Finances Publiques*, n° 5 (septembre 2020) : 57-69. Disponible sur : <https://doi.org/10.3166/gfp.2020.5.007>.

« DCG 2 Droit des sociétés et des groupements d'affaires Ed. 4 - ScholarVox UNR RA ». Disponible sur : <http://unr-ra.scholarvox.com.sid2nomade-2.grenet.fr/reader/docid/88931867/page/1?searchterm=dcg%20%20droit%20des%20soci%C3%A9t%C3%A9s>.

« DCG 7 Management - Manuel, savoirs et compétences : Réforme expertise comptable Ed. 2 - ScholarVox UNR RA ». Disponible sur : <http://unr-ra.scholarvox.com.sid2nomade-2.grenet.fr/reader/docid/88917405?searchterm=dcg%20%20management>.

Décision du 16 janvier 2017 de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie relative à la liste des actes et prestations pris en charge par l'assurance maladie (s. d.).

« Financiarisation : des radiologues se mobilisent - FNMR ». Disponible sur : <https://fnmr.fr/financiarisation-des-radiologues-se-mobilisent/>.

FNMR. « A propos de la FNMR ». Disponible sur : <https://fnmr.fr/la-fnmr/>.

FNMR. « Radiologie, la financiarisation de tous les dangers », 28 juin 2022. Disponible sur : <https://fnmr.fr/radiologie-la-financiarisation-de-tous-les-dangers-prevenir-les-risques-pour-les-radiologues-et-les-patients/>.

« FNMR_lmrdf_446.pdf ». Consulté le 16 avril 2023. Disponible sur : https://fnmr.fr/wp-content/uploads/2021/07/FNMR_lmrdf_446.pdf.

« Haut Conseil de la santé publique ». Disponible sur : <https://www.hcsp.fr/Explore.cgi/hcsp>.

« Honoraires des professionnels de santé libéraux APE par département - 2016 à 2021 | L'Assurance Maladie », 11 mai 2023. Disponible sur : <https://assurance-maladie.ameli.fr/etudes-et-donnees/honoraire-professionnels-sante-liberaux-ape-departement>.

« Imagerie médicale ». In *Wikipédia*, 23 octobre 2022. Disponible sur : https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Imagerie_m%C3%A9dicale&oldid=198050681.

« Journal Officiel de la République française », n°148 du 29 juin 2018. Disponible sur : <https://www.cpcam13.fr/Pdf/jo26062016.pdf>.

DE KERVASDOUE Jean. « L'organisation hospitalière », 5e éd. :48-80. Que sais-je ? Paris cedex 14 : Presses Universitaires de France, 2015. Disponible sur : <https://www.cairn.info/l-hopital--9782130634072-p-48.htm>.

« La tarification à l'activité (T2A) ou la recherche de l'efficience comme impératif déontologique à l'hôpital - The search for efficiency at the hospital as a deontological issue ». *MISE AU POINT*, 2006.

« Les groupes de radiologues agissent contre la financiarisation de la radiologie ». Disponible sur : <https://www.thema-radiologie.fr/actualites/3322/les-groupes-de-radiologues-agissent-contre-la-financiarisation-de-la-radiologie.html>.

« Loi n° 90-1258 du 31 décembre 1990 relative à l'exercice sous forme de sociétés des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé et aux sociétés de participations financières de professions libérales. - Légifrance ». Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000000718101>.

MOUGEOT Michel et NAEGALEN Florence. « La tarification à l'activité : une réforme dénaturée du financement des hôpitaux ». *Revue française d'économie* XXIX, n° 3 (2014) : 111-41. Disponible sur : <https://doi.org/10.3917/rfe.143.0111>.

« Nombre de radiologues libéraux | L'Observatoire des Territoires ». Disponible sur : <https://www.observatoire-des-territoires.gouv.fr/nombre-de-radiologues-liberaux>.

« Nouvelle obligation de déclaration pour les propriétaires d'un bien immobilier en 2023 ». Disponible sur : <https://www.service-public.fr/particuliers/actualites/A16336>.

« Ordonnance n° 67-821 du 23 septembre 1967 sur les groupements d'intérêt économique - Légifrance ». Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGITEXT000006069290>.

PIERRU Frédéric. « Agences régionales de santé : mission impossible ». *Revue française d'administration publique* 174, n° 2 (2020) : 385-403. <https://doi.org/10.3917/rfap.174.0089>.

Assurance Maladie, site internet. Ps, Fiche. « 2. Activité et honoraires », s. d.

« Régime fiscal d'une société civile de moyens (SCM) ». Disponible sur : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32042>.

ROUCAYROL Anne-Marie. « Pierre IVORRA, Soigner l'hôpital. Des remèdes pour sauver le système de santé, Éditions Eyrolles, 2021, 280 p., 12,99 € ». *La Pensée* 410, n° 2 (2022) : 155-57. <https://doi.org/10.3917/lp.410.0155>.

« Tomodensitométrie ». In *Wikipédia*, 18 avril 2023. Disponible sur : <https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Tomodensitom%C3%A9trie&oldid=203470173>.

VIDAL V., JACQUIER A., GIORGI R., PINEAU S., MOULIN G., PETIT P., GIRARD N., BARTOLI J.-M., et GORINCOUR G. « La radiologie vue par les étudiants ». *Journal de Radiologie* 92, n° 5 (mai 2011) : 393-404. Disponible sur : <https://doi.org/10.1016/j.jradio.2011.02.025>.

vie-publique.fr. « Qu'est-ce qu'un établissement de santé ? », 21 novembre 2022. Disponible sur : <http://www.vie-publique.fr/fiches/37864-quest-ce-quun-etablissement-de-sante>.

Sites internet consultés

1. Première partie

ACD Groupe. Fiche ACD I-Dépôt, « Dépôt organisé de documents et fichiers sur le web ». Disponible sur : https://www.acd-groupe.fr/galerie/document/fiche_produit/fiche_acd-idepot.pdf

ACD Groupe. Fiche GED Expert, « La Gestion Électronique de Documents spécialement conçue pour les Experts Comptables ». Disponible sur : https://www.acd-groupe.fr/galerie/document/fiche_produit/fiche_gedexpert.pdf

ACD Groupe. Fiche DIACLIENT Expert, « Temps-facturation, la Gestion Interne par Excellence ». Disponible sur : https://www.acd-groupe.fr/galerie/document/fiche_produit/fiche_diaclient-gi.pdf

ACD Groupe. Comptabilité Expert, « Production comptable et fiscale ». Disponible sur : <https://www.acd-groupe.fr/comptabilite-expert/>

EIC, l'expertise innovante. Logiciel DR, « Calcul et déclaration de l'impôt sur le revenu IR, IFI et SGI ». Disponible sur : <https://www.eic.fr/Logiciels/logiciels-expert-comptable/produire-les-declarations-legales/dr-calcul-ir-calcul-ifi>

La paie facile. Article d'Anthony ROCA, « Comment obtenir SILAE ». Disponible sur : <https://la-paie-facile.com/comment-obtenir-silae/>

SILAE. Site internet. Disponible sur : <https://www.silaexpert.fr/>

Sage. TransfertBANQUE, « Avec transfertBANQUE, récupérez 100% des relevés dans la compta ». Disponible sur : <https://www.sage.com/fr-fr/experts-comptables/produits/transfertbanque/>

République française. Site impots.gouv.fr, « Formulaire N°DAS2 : tat des honoraires, vacations, commissions, courtages, ristournes et jetons... ». Disponible sur : <https://www.impots.gouv.fr/formulaire/das2/etat-des-honoraires-vacations-commissions-courtages-ristournes-et-jetons>

2. Deuxième partie

Elsan Care. Radiologie et imagerie médicale, « Spécialités ». Disponible sur : <https://www.elsan.care/fr/patients/radiologie-et-imagerie-medicale>

Réseau Pro Santé. Site internet, « La financiarisation de l'exercice de la radiologie », publié le 4 octobre 2022. Disponible sur : <https://reseauprosante.fr/articles/show/la-financiarisation-de-l-exercice-de-la-radiologie-2306>

CEA. Rhodes F., « L'essentiel sur... l'imagerie médicale », publié le 7 mars 2022. Disponible sur : <https://www.cea.fr/comprendre/Pages/sante-sciences-du-vivant/essentiel-sur-imagerie-medicale.aspx#:~:text=L'imagerie%20m%C3%A9dicale%20a%20fait,acquiert%20en%201897%20un%20radioscope>

République française, Vie publique au cœur du débat public. Les établissements de santé, « Que sont les établissements de santé ? ». Dernière modification le 29 novembre 2021. Disponible sur : <https://www.vie-publique.fr/fiches/37898-que-sont-les-etablissements-publics-de-sante>

Haut Conseil de la Santé Public. Site internet. Disponible sur : <https://www.hcsp.fr/Explore.cgi/hcsp>

République française, Légifrance. Loi n°2004-806 du 9 août 2004 relative à la politique de santé publique. Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000000787078/>

République française, Vie publique au cœur du débat public. Rapports, « Objectifs de santé publique : Évaluation des objectifs de la loi du 9 août 2004 – Propositions ». Disponible sur : <https://www.vie-publique.fr/rapport/31071-objectifs-de-sante-publique-evaluation-objectifs-loi-du-9-aout-2004#:~:text=La%20loi%20du%209%20ao%C3%BBt%202004%2C%20relative%20%C3%A0%20la%20politique.politiques%20de%20sant%C3%A9%20en%20France>

Avocat Calandra. Site internet, « Application de la TVA et rétrocessions d'honoraires versées par un collaborateur ». 16 novembre 2020. Disponible sur : https://www.avocat-calandra.fr/application-de-la-tva-et-retrocessions-d-honoraires-versees-par-un-collaborateur_ad135.html

République française, Collectivités locales. Site internet, « L'instruction M21, comptabilité des établissements publics de santé ». Disponible sur : <https://www.collectivites-locales.gouv.fr/finances-locales/instruction-m21-comptabilite-des-etablissements-publics-de-sante>

Ministère de la santé et de la prévention. Site internet. Loi de modernisation de notre système de santé. Disponible sur : <https://sante.gouv.fr/archives/loi-de-modernisation-de-notre-systeme-de-sante-503/>

Wikipédia, Imagerie médicale. Disponible sur : https://fr.wikipedia.org/wiki/Imagerie_m%C3%A9dicale

Le Robert, dico en ligne. Définition de radiologie. Disponible sur : <https://dictionnaire.lerobert.com/definition/radiologie#:~:text=%E2%9E%99%20radiographie%2C%20radioscopie%2C%20radioth%C3%A9rapie%20%3B%20imagerie%20m%C3%A9dicale>

L'Assurance maladie, site internet. Zoom sur les radiologues libéraux. Disponible sur : <https://assurance-maladie.ameli.fr/etudes-et-donnees/zoom-ps-radiologues-liberaux>

LAROUSSE, Encyclopédie. Définition de « imagerie médicale ». Disponible sur : https://www.larousse.fr/encyclopedie/medical/imagerie_m%C3%A9dicale/13805

Soigner en Île de France. Radiologue, « Exercice libéral en radiologie ». Docteur Bruno SILBERMAN, 6 septembre 2021. Disponible sur : <https://www.soignereniledefrance.org/les-specialites/radiologue/>

République française, LégiFrance. Décision du 16 janvier 2017 de l'Union nationale des caisses d'assurance maladie relative à la liste des actes et prestations pris en charge par l'assurance maladie. Disponible sur : <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000034026295>

L'assurance maladie, site internet. Tarification des secteurs conventionnels. Disponible sur : https://www.ameli.fr/medecin/exercice-liberal/vie-cabinet/convention-secteurs-adhesion/secteurs-conventionnels#text_64653

L'assurance maladie, site internet. La maîtrise des dépassements d'honoraires. Disponible sur : https://www.ameli.fr/medecin/exercice-liberal/facturation-remuneration/consultations-actes/maitrise-depassements#text_67170

X-ray Grésivaudan, site internet. Option Pratique Tarifaire Maîtrisée. Disponible sur : <https://www.radiologie-gresivaudan.fr/infos/optam/>

République française, service public. Quels sont les tarifs d'un médecin (conventionné ou non) ? Disponible sur : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F17042>

Docteur MASSON Jean-Philippe, Président de la FNMR. Fédération Nationale des Médecins Radiologues, « A propos de la FNMR ». Disponible sur : <https://fnmr.fr/la-fnmr/>

CEA, site internet. Fonctionnement de l'IRM de diffusion. 30 mai 2017. Disponible sur : <https://www.cea.fr/multimedia/Pages/videos/culture-scientifique/sante-sciences-du-vivant/video-IRM-diffusion.aspx#:~:text=L'IRM%20de%20diffusion%20est,d%C3%A9placement%20des%20mol%C3%A9cules%20d'eau>.

République française, Entreprendre Service Public. Site internet. Imposition d'une société, « Régime fiscal d'une Société Civile de Moyens (SCM) ». Disponible sur : <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F32042>

L'Expert-Comptable, site internet. La Société d'Exercice Libéral (SEL) : définition, fonctionnement et spécificités. Disponible sur : <https://www.l-expert-comptable.com/a/534161-la-societe-d-exercice-liberal-sel-definition-fonctionnement-et-specificites.html>

Oradianse, site internet. Disponible ici : <https://oradianse.com/a-propos/>

Théma radiologie, article écrit par Bruno BENQUE. « Les groupes de radiologues agissent contre la financiarisation de la radiologie », le 04 juillet 2022. Disponible ici : <https://www.thema-radiologie.fr/actualites/3322/les-groupes-de-radiologues-agissent-contre-la-financiarisation-de-la-radiologie.html>

VIDI Capital, site internet. Avec VIDI Capital, le réseau VIDI propose désormais une solution d'adossment aux groupes d'imagerie cédants. Disponible sur : <https://www.groupe-vidi.fr/actualites/avec-vidi-capital-le-reseau-vidi-propose-desormais-une-solution-dadossment-aux-groupes-dimagerie-cedants/>

BRM Conseil, site internet. « Emploi Médecin : quel statut juridique choisir pour exercer comme médecin libéral ? », 27 février 2020. Disponible sur : <https://brm-conseil.fr/2020/02/27/quel-statut-juridique-choisir-pour-un-medecin-liberal/>

Théma radiologie, site internet. Docteur Jean-Philippe Masson, « Les acteurs du secteur auront raison de la financiarisation de la radiologie », le 24 avril 2023, par Bruno BENQUE. Disponible sur : <https://www.thema-radiologie.fr/actualites/3566/dr-j-p-masson-les-acteurs-du-secteur-aurent-raison-de-la-financiarisation-de-la-radiologie.html>

Théma Radiologie, site internet. L'IA considérée comme un support pertinent pour gérer le flux exponentiel des demandes d'imagerie médicale, le 07 mars 2023, par Bruno BENQUE. Disponible sur : <https://www.thema-radiologie.fr/actualites/3527/l-ia-consideree-comme-un-support-pertinent-pour-gerer-le-flux-exponentiel-des-demandes-d-imagerie-medicale.html>

TABLE DES MATIERES

<i>DECLARATION ANTI-PLAGIAT</i>	4
<i>RESUME</i>	5
<i>REMERCIEMENTS</i>	6
<i>SOMMAIRE</i>	6
<i>TABLE DES FIGURES</i>	8
<i>TABLES DES ANNEXES</i>	9
<i>TABLE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</i>	11
<i>INTRODUCTION</i>	13
PREMIERE PARTIE : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	15
CHAPITRE 1 – PRESENTATION DU GROUPE	16
1. L'HISTOIRE DU CABINET COMPTABLE	16
2. LA CLIENTELE.....	16
3. QU'EN EST-IL AUJOURD'HUI ?	17
CHAPITRE 2 – LES OUTILS DU GROUPE BBM.....	19
1. DIA CLIENT SQL.....	19
2. COMPTABILITE EXPERT.....	19
3. LE LOGICIEL DR	20
4. SILAE.....	20
5. SCANBANK.....	20
6. LES ÉDITIONS FRANCIS LEFEBVRE.....	21
CHAPITRE 3 – LE SITE DE SEYSSINET-PARISSET ET MES MISSIONS.....	22
1. LE SITE	22
2. MES MISSIONS	23
DEUXIEME PARTIE : L'EXPERT-COMPTABLE FACE AUX ENJEUX ACTUELS DU SECTEUR DE L'IMAGERIE MEDICALE	25
PARTIE 1 – L'EXPERT-COMPTABLE CONFRONTE AUX ENJEUX EN LIEN AVEC LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE	26
CHAPITRE 1 : COMPRENDRE LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE ET LA SPECIALISATION DES MEDECINS POUR L'IMAGERIE MEDICALE	27
1. LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE	27

A.	LE SECTEUR PUBLIC DE LA SANTE ET LE LIEN AVEC L'EXPERT-COMPTABLE	
	27	
B.	DES NOTIONS SPECIFIQUES A MAITRISER POUR L'EXPERT-COMPTABLE....	28
C.	LES SOURCES D'INQUIETUDES POUR L'AVENIR DU SECTEUR PUBLIC	31
2.	L'IMAGERIE MEDICALE	33
A.	L'ANALYSE DE L'IMAGERIE MEDICALE	33
B.	LE FONCTIONNEMENT ET LES SPECIFICITES DU SECTEUR DE L'IMAGERIE	
	MEDICALE	36
C.	FOCUS SUR L'IRM ET SES CARACTERISTIQUES	40
	CHAPITRE 2 : LA MISSION DE L'EXPERT-COMPTABLE A L'AUBE DES	
	CHANGEMENTS.....	43
1.	LE GIE ET SON INTERET POUR L'IMAGERIE MEDICALE	43
A.	PRESENTATION DU GIE ET DES ENTITES JURIDIQUES LIEES	43
B.	LE ROLE DE L'EXPERT-COMPTABLE, UN ROLE PRIMORDIAL.....	45
C.	LES AVANTAGES ET LES INCONVENIENTS DE CE CHOIX D'ORGANISATION	47
2.	L'ACCOMPAGNEMENT DE L'EXPERT-COMPTABLE	49
A.	UNE MISE EN PLACE ET DES TRAVAUX PREALABLES NECESSAIRES	49
B.	LES DOCUMENTS COMPTABLES ANNUELS REALISES.....	52
C.	UNE MISE EN PLACE ET DES TRAVAUX PREALABLES NECESSAIRES	52
	PARTIE 2 – LA GESTION DES ENJEUX DU SECTEUR PRIVE PAR L'EXPERT-	
	COMPTABLE	56
	CHAPITRE 1 : CONSTAT DE LA SITUATION DES CABINETS DE RADIOLOGIE	
	LIBERALE	57
1.	LA FINANCIARISATION DES RADIOLOGUES PAR DES GROUPES	
	FINANCIERS	57
A.	DEFINITION, CONTEXTE ET ENJEUX	57
B.	MISE EN PLACE D'UNE ENQUETE PAR QUESTIONNAIRE SUR CES RACHATS	
	DE PLUS EN PLUS CONSEQUENTS.....	59
C.	ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE.....	60
2.	LA RELATION ENTRE L'EXPERT-COMPTABLE ET LE CLIENT	62
A.	LA RELATION ENTRE L'EXPERT-COMPTABLE ET LES RADIOLOGUES.....	62
B.	MISE EN PLACE ET ANALYSE DE LA SITUATION.....	63
C.	TRAVAUX PREALABLES	66
	CHAPITRE 2 : L'APPROCHE FINANCIERE DE LA SITUATION PAR L'EXPERT-	
	COMPTABLE	69

1.	L’EVALUATION FINANCIERE DU RACHAT	69
A.	LA METHODE D’EVALUATION : LA METHODE DU MULTIPLE	69
B.	VALORISATION FINALE	73
C.	MODELISATION DES RESULTATS	75
2.	LES CONSEQUENCES DE CE CHANGEMENT SUR LE SECTEUR PRIVE	76
A.	LES IMPACTS FINANCIERS.....	76
B.	LES IMPACTS PROFESSIONNELS	76
C.	LES AUTRES CONSEQUENCES	77
	<i>CONCLUSION.....</i>	<i>79</i>
	<i>BIBLIOGRAPHIE – WEBOGRAPHIE</i>	<i>80</i>
	<i>TABLE DES MATIERES</i>	<i>86</i>
	<i>ANNEXES</i>	<i>89</i>

ANNEXES

Annexe 1 : Missions du Haut Conseil de la Santé Publique (HCSP).

- 1° contribuer à l'élaboration, au suivi annuel et à l'évaluation pluriannuelle de la Stratégie nationale de santé ;
- 2° fournir aux pouvoirs publics, en lien avec les agences sanitaires, l'expertise nécessaire à la gestion des risques sanitaires ainsi qu'à la conception et à l'évaluation des politiques et stratégies de prévention et de sécurité sanitaire ;
- 3° fournir aux pouvoirs publics des réflexions prospectives et des conseils sur les questions de santé publique ;
- 4° contribuer à l'élaboration d'une politique de santé de l'enfant globale et concertée.

D'après le Haut Conseil de la Santé Publique.³¹

Annexe 2 : Missions des Agences Régionales de Santé (ARS).

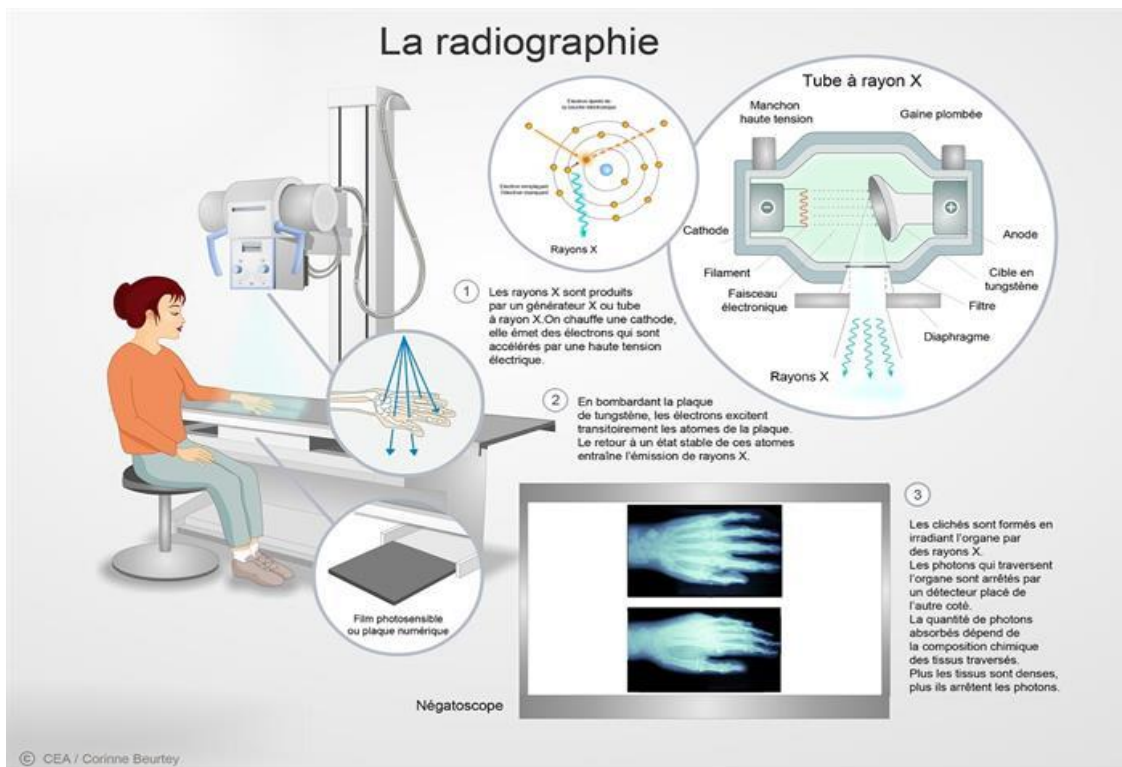
- 1° L'observation épidémiologique et la surveillance de l'état de santé des populations ;
- 2° La veille sur les risques sanitaires menaçant les populations ;
- 3° La promotion de la santé et la réduction des risques pour la santé ;
- 4° Le développement de la prévention et de l'éducation pour la santé ;
- 5° La préparation et la réponse aux menaces, alertes et crises sanitaires ;
- 6° Le lancement de l'alerte sanitaire.

Missions résumées d'après LégiFrance.³²

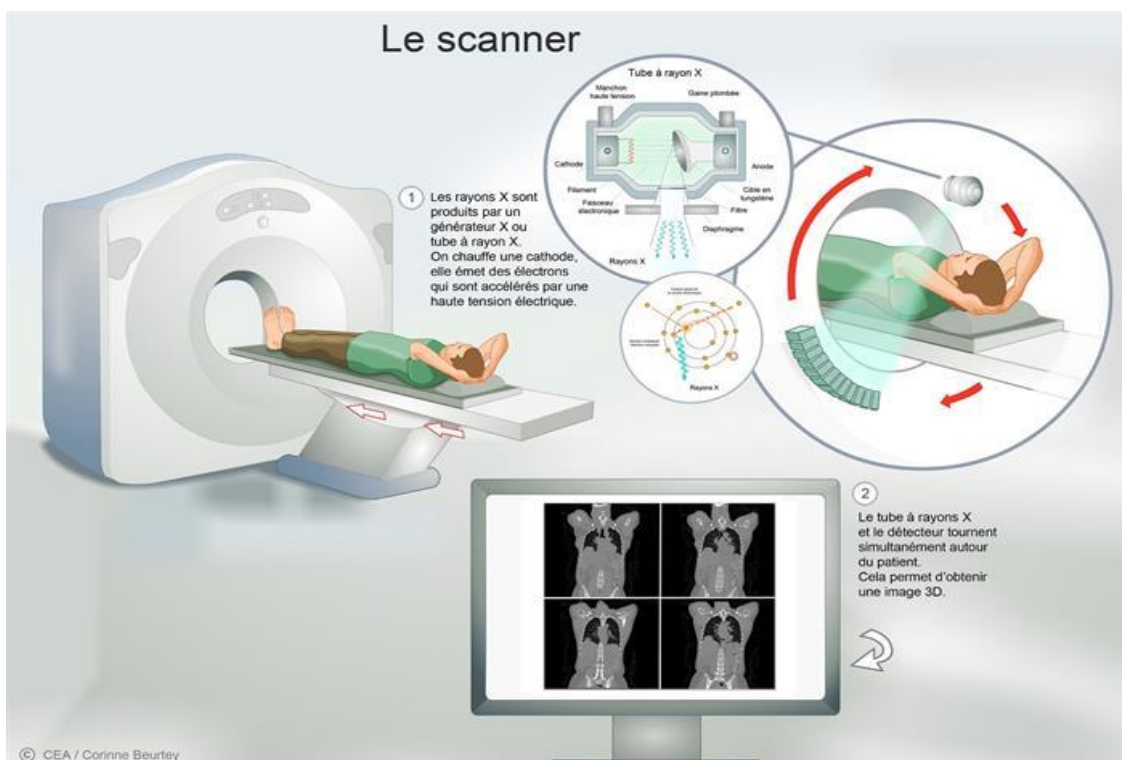
³¹ « Haut Conseil de la santé publique », consulté le 10 avril 2023. Disponible sur : <https://www.hcsp.fr/Explore.cgi/hcsp>

³² « Chapitre 1er : Missions et compétences des agences régionales de santé (Articles L1431-1 à L1431-4) - Légifrance », consulté le 10 avril 2023. Disponible sur : https://www.legifrance.gouv.fr/codes/section_lc/LEGITEXT000006072665/LEGISCTA000020891561/.

Annexe 3 : Schéma explicatif de la radiologie.³³

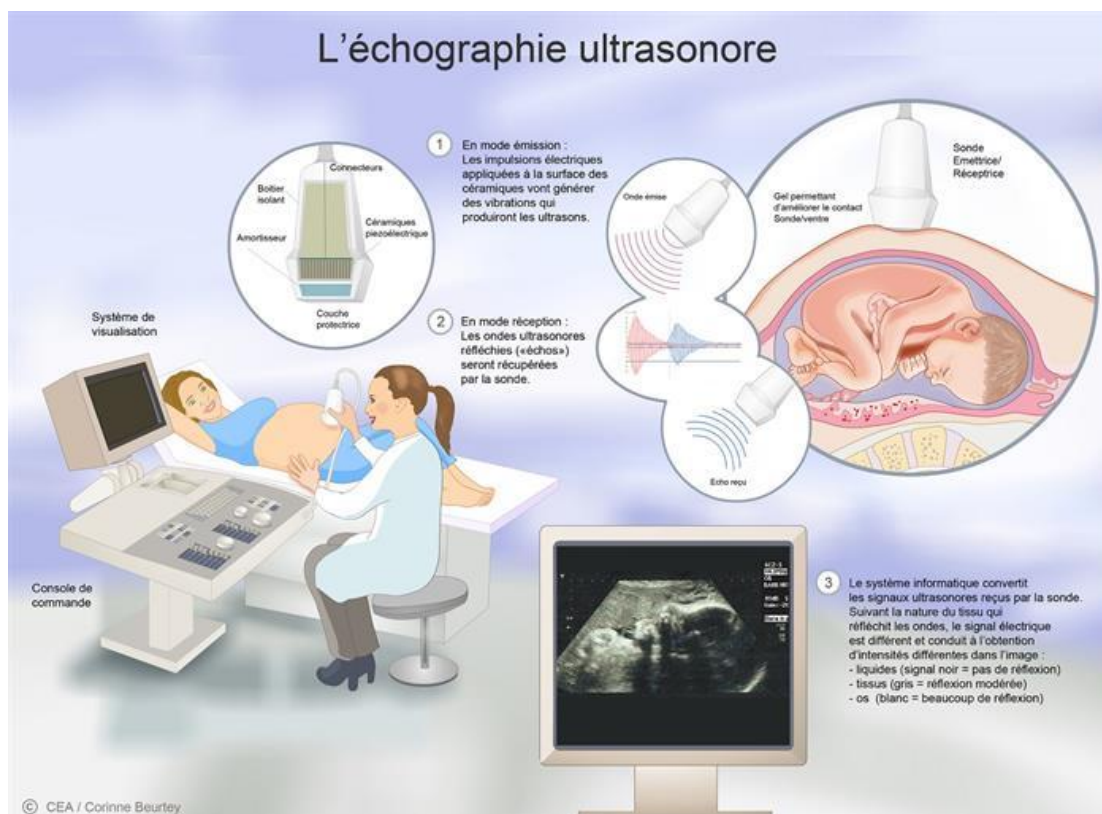


Annexe 4 : Schéma explicatif du scanner.³³

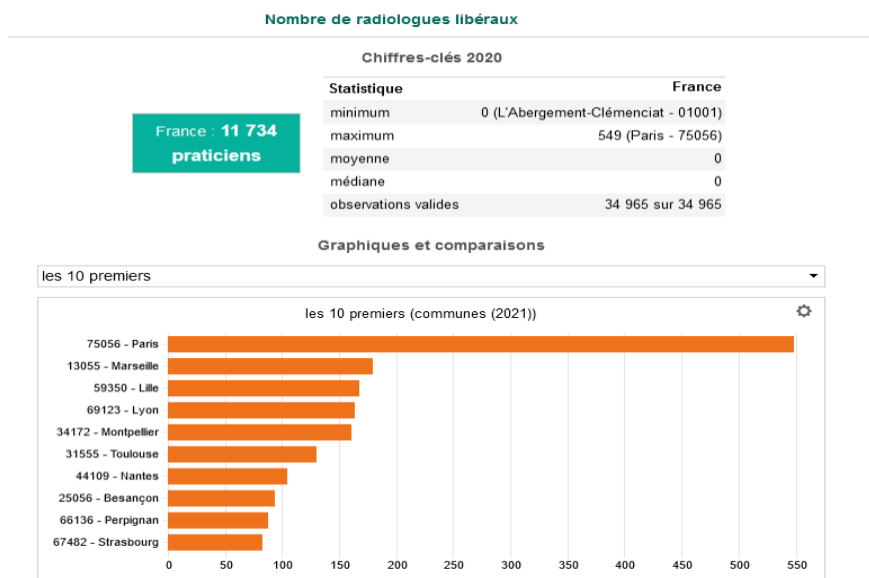


³³ CEA, « L'imagerie médicale », Articles & Dossiers : L'essentiel sur, CEA/Découvrir & Comprendre (CEA, 7 mars 2022). Disponible sur : <https://www.cea.fr/comprendre/Pages/sante-sciences-du-vivant/essentiel-sur-imagerie-medicale.aspx>.

Annexe 5 : Schéma explicatif de l'échographie ultrasonore.³³



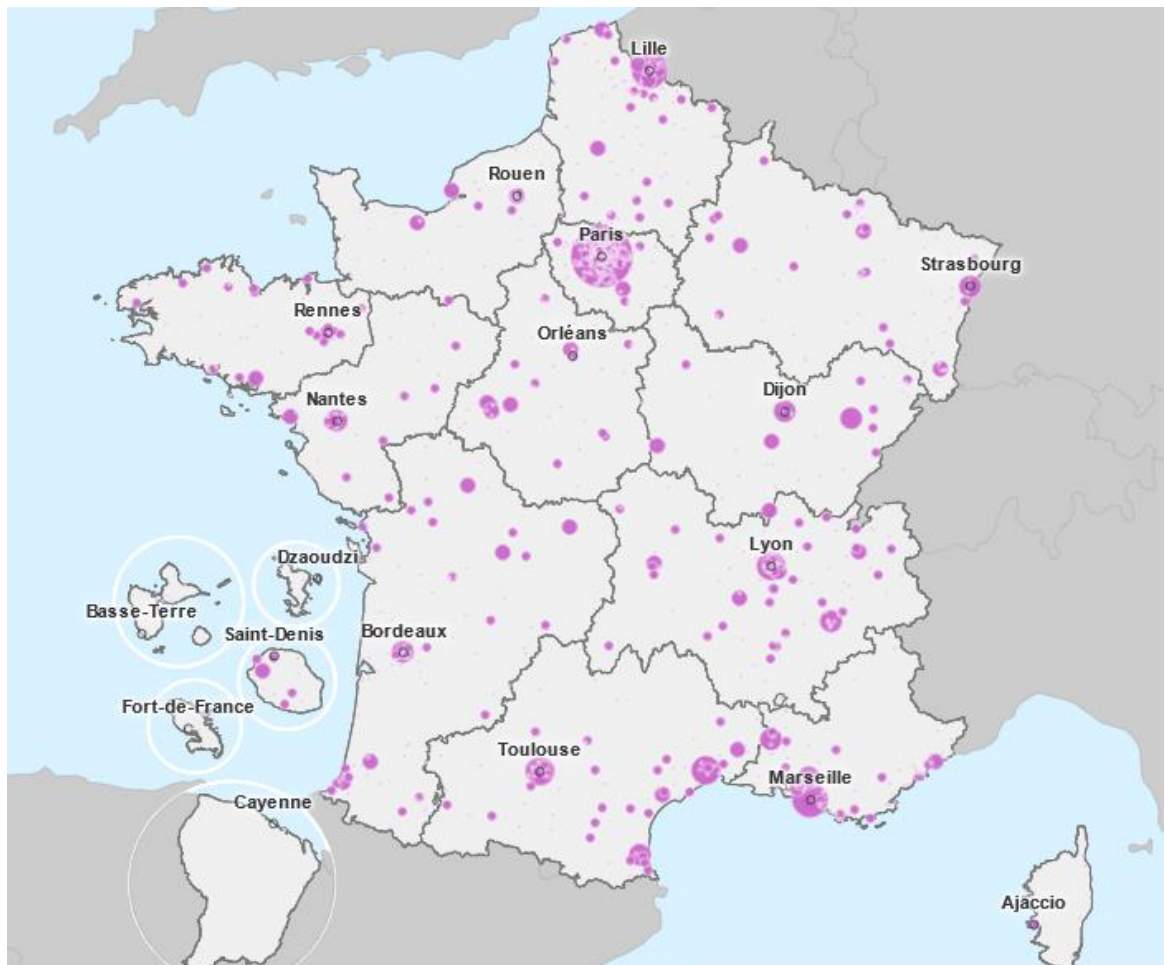
Annexe 6 : Chiffres clés des radiologues libéraux en France en 2020.



D'après l'Observatoire des territoires³⁴.

³⁴ « Nombre de radiologues libéraux | L'Observatoire des Territoires », consulté le 27 avril 2023, <https://www.observatoire-des-territoires.gouv.fr/nombre-de-radiologues-liberaux>.

Annexe 7 : Répartition des radiologues libéraux en France en 2020.



D'après l'Observatoire des territoires³⁴.

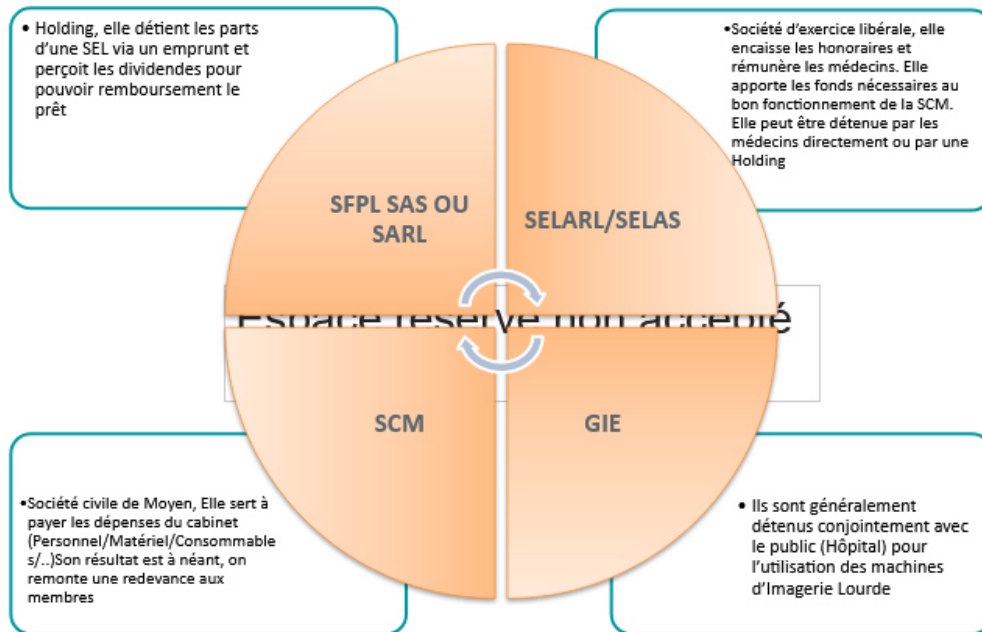
Annexe 8 : Tarification des forfaits techniques, en vigueur depuis le 1er janvier 2019.³⁵

Tarifs des Forfaits Techniques des IRM au 1^{er} janvier 2019 (2) :

CLASSE D'APPAREILS selon la PUISSANCE de l'aimant (en tesla)	≤ 0,5 T	> 0,5 T et < 1,5 T	1,5 T (2)	1,5 T dédié aux membres (3)	1,5 T spécialisé ostéo-articulaire (3)	> 1,5 T
Activité de référence (nombre de forfaits)	3 500	4 000	4 750	4 500	4 500	4 500
AMORTIS, forfaits pleins (1)						
Paris		124,62 €		72,64 €	85,68 €	138,83 €
Région parisienne hors Paris		120,94 €		72,17 €	84,64 €	133,02 €
Province		119,68 €		72,01 €	84,28 €	124,88 €
NON AMORTIS, forfaits pleins						
Paris	125,15 €	188,36 €	171,09 €	105,30 €	121,88 €	197,91 €
Région parisienne hors Paris	121,53 €	183,96 €	167,38 €	104,85 €	120,86 €	195,99 €
Province	115,83 €	184,00 €	166,05 €	104,69 €	120,51 €	195,91 €
FORFAIT REDUIT selon les tranches d'activité						
Activité > Activité Référence et ≤ seuil 1		70,10 €		46,67 €	48,88 €	71,56 €
Activité > seuil 1 et ≤ seuil 2		55,69 €		38,73 €	40,74 €	61,81 €
Activité > seuil 2		26,11 €		24,20 €	25,46 €	38,63 €
(1) Sont considérés comme amortis les appareils installés depuis plus de sept ans révolus au 1 ^{er} janvier de l'année considérée.						
(2) Hors appareils IRM 1,5 T dédié aux examens des membres et appareils IRM 1,5 T spécialisé aux examens ostéo-articulaire.						
(3) Appareils IRM adossés à un appareil 1,5 T ou > 1,5 T déjà installé, sur le même site géographique ou en « adossement fonctionnel » selon les dispositions de l'Instruction CNAMTS/DGOS/R3 n° 2012-248 du 15 juin 2012 relative à la priorité de gestion du risque sur l'imagerie médicale en 2010-2012.						

³⁵ Journal Officiel de la République française n°148 du 29 juin 2018, consulté le 15 avril 2023, <https://www.cpcam13.fr/Pdf/jo26062016.pdf>.

Annexe 9 : Schéma explicatif du lien existant entre les différentes sociétés du dossier étudié - Groupe BBM.



Annexe 10 : Extrait du BOFiP repris par le Groupe BBM au sein d'une plaquette de présentation.

A compter de l'imposition des revenus 2023*, la rémunération de l'activité libérale d'un associé de SEL sera **assimilée à un revenu BNC** :

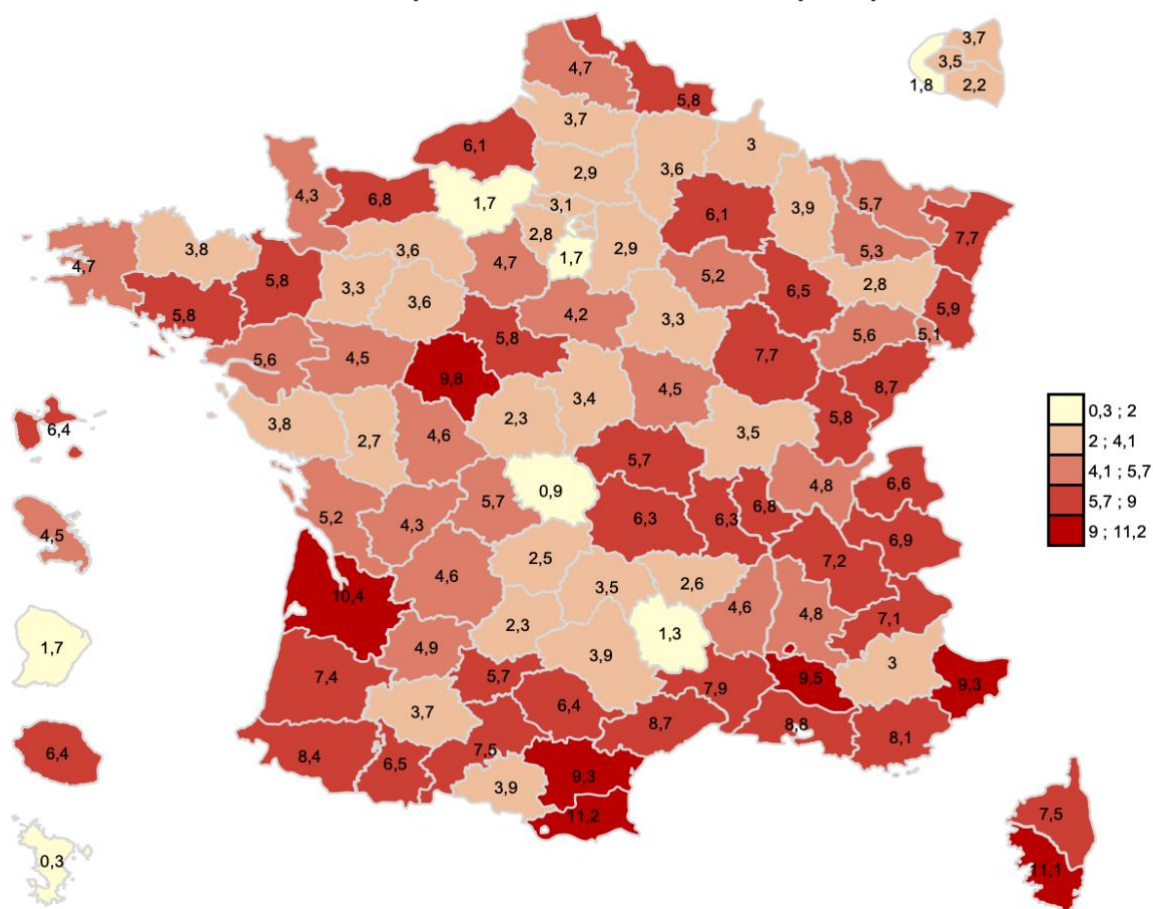
- Pour les Gérants majoritaires de SELARL à condition que cette rémunération « puisse être distinguée de celle perçue au titre des fonctions de gérance » ;
- Pour les autres associés de SEL : « sauf à démontrer que cette activité est exercée dans des conditions traduisant l'existence, à l'égard de la société, d'un lien de subordination caractérisant une activité salariée ».

Annexe 11 : Établissement des états de gestion : analyse de la masse salariale - Groupe BBM.

MASSE SALARIALE	REALITE 2022	BUDGET 2022	REALITE 2021	ECART REALITE
SECRETAIRE 1	32284	31801	32515	- 231
SECRETAIRE 2	20386	21915	19435	951
SECRETAIRE 3	27723	24061	21371	6352
SECRETAIRE 4	1197	-	-	1197
CDD	-	-	-	-
TOTAL SECRETAIRES	81589	77776	73321	3813
				5,20%
MANIPULATEUR 1	45284	45284	52470	- 7186
MANIPULATEUR 2	59985	54675	50683	9302
MANIPULATEUR 3	61196	55818	48706	12490
CDD	-	-	-	-
TOTAL MANIPULATEURS	166465	155777	151859	14606
				9,62%
VARIATION PROVISION CONGES-PAYES	- 17375	-	10282	- 27658
SALAIRES BRUTS	230678	233554	235462	- 4784
PRIME POUVOIR D'ACHAT	6000	-	2000	4000
				-2,03%
CHARGES SOCIALES	94093	91159	88546	5546
<i>Taux CS</i>	<i>40,79%</i>	<i>39,03%</i>	<i>37,61%</i>	
Autres charges sociales	6671	8353	8114	- 1443
TAXE SUR LES SALAIRES	27818	25094	24667	3151
MASSE SALARIALE (YC TS)	359260	358160	358790	470
PERSONNEL INTERIMAIRE		-	-	-
TOTAL	359260	358160	358790	470

Annexe 12 : Cartographie de la densité de professionnels de santé libéraux en France en 2021.

Carte 1 - Densité de professionnels de santé libéraux par département



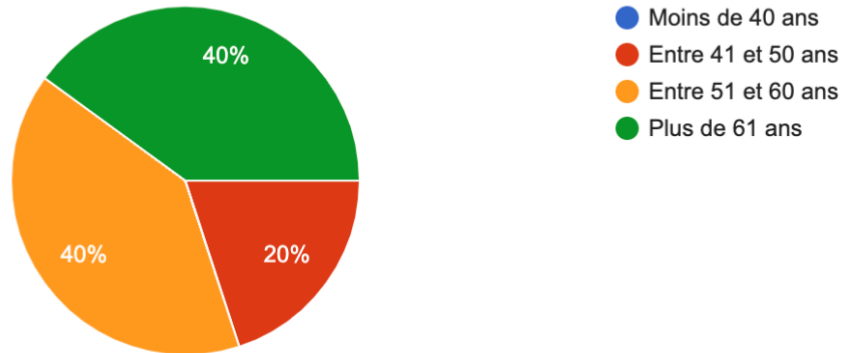
D'après l'Assurance Maladie³⁶. Densité exprimée selon 100 000 habitants par l'INSEE. Disponible sur : https://assurance-maladie.ameli.fr/sites/default/files/2020_fiche_radiologues-liberaux_1.pdf

³⁶ Fiche Ps, « 2. Activité et honoraires », s. d.

Annexe 13 : Réponses à la question 1 de l'enquête par questionnaire.

Question 1 : Quel âge avez-vous ?

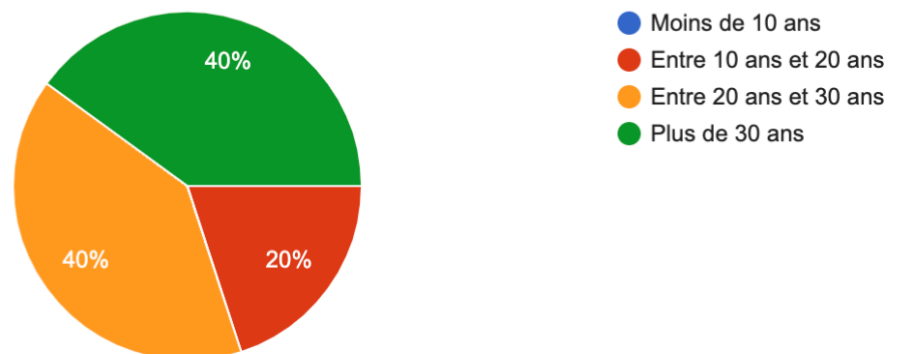
5 réponses



Annexe 14 : Réponses à la question 2 de l'enquête par questionnaire.

Question 2 : Vous exercez votre activité de radiologie libérale depuis combien de temps ?

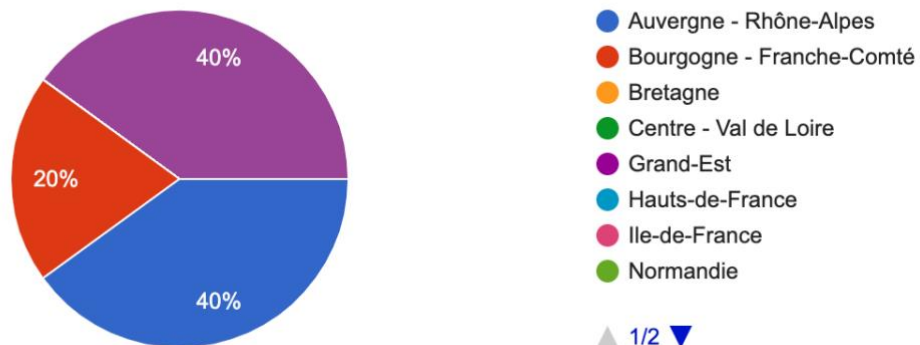
5 réponses



Annexe 15 : Réponses à la question 3 de l'enquête par questionnaire.

Question 3 : Vous exercez votre activité de radiologie libérale dans quelle région ?

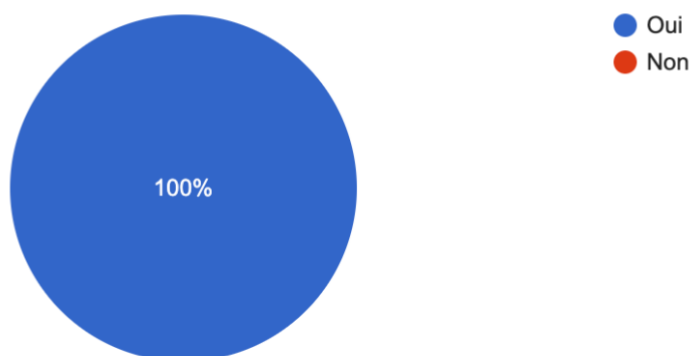
5 réponses



Annexe 16 : Réponses à la question 4 de l'enquête par questionnaire.

Question 4 : Êtes-vous associé du cabinet de radiologie dans lequel vous travaillez ?

5 réponses



Annexe 17 : Réponses à la question 5 de l'enquête par questionnaire.

Question 5 : Quelles seraient/sont vos motivations à se faire racheter par des groupes financiers ?
(Motivation : la motivation est ce qui motive un acte, un comportement)

5 réponses

Décharge de toutes les contraintes administratives , réglementaires et gestion des ressources humaines qui deviennent de plus en plus complexes et chronophages

absence de repreneur individuel ;

Déléguer la gestion administrative

Diminuer les tâches administratives et la gestion du personnel

Échecs succesifs à trouver un successeur pour la poursuite d'activité du cabinet même en bradant les prix d'achat. Personnellement je vais vendre dans le mois qui arrive à un prix 10 fois supérieur à celui qui a été refusé par plusieurs jeunes radiologues dans les 5 dernières années.

Annexe 18 : Réponses à la question 6 de l'enquête par questionnaire.

Question 6 : Quelles seraient/sont vos raisons de refuser un rachat de votre cabinet libéral par des investisseurs ?

5 réponses

Perte de son autonomie

Actuellement pas d'autre choix . Après nous ...le déluge!

Perte de l'autonomie du temps de travail .
Avoir des comptes à rendre sur l'activité
Perte du salaire actuel
Prix de rachat pas assez conséquent

Perdre le contrôle/ ne pas être racheté à sa juste valeur

Une proposition financière malhonnête où votre travail finance l'essentiel du rachat. (et j'en ai eu).
Une perte totale d'autonomie dans l'organisation du travail.

Annexe 19 : Réponses à la question 7 de l'enquête par questionnaire.

Question 7 : Quelles seraient/sont vos conséquences négatives attendues suite à ce rachat ? (Par "conséquences négatives", nous pouvons comprendre "risques" : risques professionnels, risques financiers, risque de dépendance, par exemple)

5 réponses

Contrainte d'objectifs ,déshumanisation de la profession, perte d' autonomie et de la maîtrise de nos outils de travail

Salarisation des radiologues et évolution vers une perte de contact avec les patients

Risque de dépendance par rapport à une structure .
Risque d'avoir des outils de travail moins performants

Diminution de la rémunération. Perte du pouvoir décisionnel

Perte de la maitrise de l'outil de travail pour les jeunes radiologues
Perte de l'équilibre entre la logique financière de l'entreprise et la logique médicale du radiologue
Dépersonnalisation de la relation médicale
Désengagement partiel ou total des collaborateurs

Annexe 20 : Réponses à la question 8 de l'enquête par questionnaire.

Question 8 : Quelles seraient/ sont les conséquences positives attendues suite à ce rachat ? (Par "conséquences" nous pouvons associer les termes : impacts, réalisations, par exemple)

5 réponses

Salariat ?

mutualisation des frais et décharges des taches non médicales

Faire partie d'un plus gros groupe
Amélioration de la qualité de vie par une diminution du temps de travail et une décharge des tâches administratives

Ne pas avoir de soucis de reprise du personnel, matériel et locaux lors d'une cessation d'activité sans radiologue pour racheter les parts

Dans l'ordre décroissant d'importance :
Retour sur investissement de 25 ans de travail pour les radiologues vendeurs
Maintien des emplois des collaborateurs
Sécurisation en cas de problème de santé de l'autre associé
Maintien d'un cabinet radiologique de proximité

Annexe 21 : Budget de trésorerie réalisé pour le projet de financiarisation des radiologues, Groupe BBM.

DESIGNATION	PREVISION 2023	
	Montant	%
EBE (excédent brut d'exploitation)	684 160	48,87%
(avant déduction des leasings)		
Agios bancaires	0	0%
Remboursement échéances leasings	-31600,08	-2,26%
Remboursement échéances emprunts	-13777,43	-0,98%
Résultat Scanner	0	0%
Résultat IRM	485683,5051	34,69%
Rémunération de gérance	-480000	-34,29%
Honoraires rétrocédés	-91919	-6,57%
Impôt sur les sociétés	-136750,287	
EXCEDENT DE TRESORERIE COURANTE	415 797	29,70%
Variation B.F.R.E.		0%
Autofinancement de l'année		0%
Produits et charges exceptionnels		0%
EXCEDENT DE TRESORERIE DEGAGE (ETD)	415 797	

Annexe 22 : Calcul de l'EBITDA selon les deux hypothèses de rémunération, à partir du prévisionnel 2022-2023, Groupe BBM.

Calcul de l'Ebitda avec correction de la charge d'investissement								
	Cabinet		IRM		Avec Rem 300 KE		Avec Rem 240 KE	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Honoraires	1 400 000		291 563		1 691 563		1 691 563	
Forfaits techniques			550 201		550 201		550 201	
Chiffre d'affaires	1 400 000	100,0%	841 764	100,0%	2 241 764	100,0%	2 241 764	100,0%
Frais variables de consommables	(94 149)	-6,7%	(17 425)	-2,1%	(111 574)	-5,0%	(111 574)	-5,0%
Charges externes	(193 768)	-13,8%	(83 758)	-10,0%	(277 526)	-12,4%	(277 526)	-12,4%
Impôts et taxes	(28 632)	-2,0%	(13 623)	-1,6%	(42 255)	-1,9%	(42 255)	-1,9%
Salaires et charges sociales	(387 506)	-27,7%	(166 583)	-19,8%	(554 089)	-24,7%	(554 089)	-24,7%
EBE	695 946	49,7%	560 374	66,6%	1 256 320	56,0%	1 256 320	56,0%
Locations et leasings	(27 390)	-2,0%	(69 900)	-8,3%	(97 290)	-4,3%	(97 290)	-4,3%
Renouvellement matériel	(84 610)	-6,0%	(26 100)	-3,1%	(110 710)	-4,9%	(110 710)	-4,9%
EBITDA net des locations	583 946	41,7%	464 374	55,2%	1 048 320	46,8%	1 048 320	46,8%
Rémunération des médecins					(600 000)	-26,8%	(480 000)	-21,4%
Honoraires rétrocédés					(91 919)	-4,1%	(91 919)	-4,1%
EBITDA nette de la rémunération des médecins					356 401	15,9%	476 401	21,3%
Dotations aux amortissements	(4 571)	-0,3%			(4 571)		(4 571)	
Intérêts d'emprunts	(381)	0,0%			(381)		(381)	
Résultat avant impôts	578 994	41,4%	464 374		351 449		471 449	
Impôt sur les sociétés					(84 050)		(114 050)	
Résultat net					267 399		357 399	

Annexe 23 : Valeurs d'entreprise retenues après calcul de l'EBITDA, Groupe BBM.

Valeur d'entreprise AVEC correction charge d'investissement		
	Rem 300 KE	Rem 240 KE
EBITDA nette de la rém médecins	356 401	476 401
Multiple d'évaluation	9	9
Valeur d'entreprise	3 207 610	4 287 610

Annexe 24 : Hypothèses réalisées selon la durée d'engagement souhaitée par les radiologues associés du cabinet, Groupe BBM.

Hypothèse 1 : Durée engagement										
DOCTEUR 2	31/12/2024									
DOCTEUR 1	31/12/2024									
Durée	2023	2024	2025	2026	2027	Durée eng	Nb années	Partie Fixe	Partie Variable	%age de la valeur
DOCTEUR 2	1	1	0	0	0	2	5	25%	10%	35%
DOCTEUR 1	1	1	0	0	0	2	5	25%	10%	35%
						4	10	50%	20%	70%
						40%				
Hypothèse 2 : Durée engagement										
DOCTEUR 2	31/12/2025									
DOCTEUR 1	31/12/2024									
Durée	2023	2024	2025	2026	2027	Durée eng	Nb années	Partie Fixe	Partie Variable	%age de la valeur
DOCTEUR 2	1	1	1	0	0	3	5	25%	15%	40%
DOCTEUR 1	1	1	0	0	0	2	5	25%	10%	35%
						5	10	50%	25%	75%
						50%				
Hypothèse 3 : Durée engagement										
DOCTEUR 2	31/12/2026									
DOCTEUR 1	31/12/2024									
Durée	2023	2024	2025	2026	2027	Durée eng	Nb années	Partie Fixe	Partie Variable	%age de la valeur
DOCTEUR 2	1	1	1	1	0	4	5	25%	20%	45%
DOCTEUR 1	1	1	0	0	0	2	5	25%	10%	35%
						6	10	50%	30%	80%
						60%				
Hypothèse 4 : Durée engagement										
DOCTEUR 2	31/12/2025									
DOCTEUR 1	31/12/2025									
Durée	2023	2024	2025	2026	2027	Durée eng	Nb années	Partie Fixe	Partie Variable	%age de la valeur
DOCTEUR 2	1	1	1	0	0	3	5	25%	15%	40%
DOCTEUR 1	1	1	1	0	0	3	5	25%	15%	40%
						6	10	50%	30%	80%
						60%				
Hypothèse 5 : Durée engagement										
DOCTEUR 2	31/12/2026									
DOCTEUR 1	31/12/2025									
Durée	2023	2024	2025	2026	2027	Durée eng	Nb années	Partie Fixe	Partie Variable	%age de la valeur
DOCTEUR 2	1	1	1	1	0	4	5	25%	20%	45%
DOCTEUR 1	1	1	1	0	0	3	5	25%	15%	40%
						7	10	50%	35%	85%
						70%				

Annexe 25 : Comparaison des valeurs d'entreprise calculées, Groupe BBM.

VALEUR D'ENTREPRISE				Gain supp. nette d'impôts			
Hypothèse Associés	Durées engagement	Avec correction des invest.		Avec correction des invest.		Sans correction des invest.	
		Rem 300 KE	Rem 240 KE	Rem 300 KE	Rem 240 KE	Rem 300 KE	Rem 240 KE
Hypothèse 1							
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657		197 657
DOCTEUR 2	2	1 122 664	1 500 664		197 657		197 657
Total		2 245 327	3 001 327				
Hypothèse 2							
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657		197 657
DOCTEUR 2	3	1 283 044	1 715 044		201 986		201 986
Total		2 405 708	3 215 708				
Hypothèse 3							
DOCTEUR 1	2	1 122 664	1 500 664		197 657		197 657
DOCTEUR 2	4	1 443 425	1 929 425		206 314		206 314
Total		2 566 088	3 430 088				
Hypothèse 4							
DOCTEUR 1	3	1 283 044	1 715 044		201 986		201 986
DOCTEUR 2	3	1 283 044	1 715 044		201 986		201 986
Total		2 566 088	3 430 088				
Hypothèse 5							
DOCTEUR 1	3	1 283 044	1 715 044		201 986		201 986
DOCTEUR 2	4	1 443 425	1 929 425		206 314		206 314
Total		2 726 469	3 644 469				

Annexe 26 : Gain supplémentaire net d'impôt généré par la rémunération établie à 240 000 euros, Groupe BBM.

	Rem 300 KE	Rem 240 KE
Prix de cession	1 122 664	1 500 664
Prix cession net d'impôts	785 864	1 050 464
Complément de rémunération	66 943	
Total	852 807	1 050 464
Gain supplémentaire net d'impôts		197 657

Annexe 27 : Synthèse par associé concernant l'acceptation de la financiarisation, Groupe BBM.

SYNTHESE PAR ASSOCIE	
Prix de cession pour 2 années d'engagement (1)	1 500 664
Impôts (PFU 30%)	(450 199)
Prix de cession net d'impôts pour 2 années d'engagement	1 050 464
Rémunération nette de charges sociales (base 240 K€ brut)	190 591
<u>Pour chaque année supplémentaire réalisée :</u>	
Complément de prix net d'impôts	150 066

(1) Avant déduction de la dette nette estimée à 34 K€ au 30/06/2022 soit 17 K€ par associé