

# Les conflits entre associés-professionnels de santé : mieux vaut prévenir

Pierre Namer - Avocat à la Cour  
PROSANTÉ



PROSANTÉ  
#ConseilGlobal #ProfessionnelsDeSanté

L'instauration des sociétés civiles professionnelles (SCP), puis l'émergence des sociétés d'exercice libéral (SEL) à partir des années 1990, mais également l'existence des sociétés civiles de moyens (SCM) et des contrats d'exercice en commun, ont largement favorisé et facilité le rapprochement des exercices des professionnels de santé libéraux : médecins, pharmaciens, chirurgiens-dentistes.

Ceux-ci ne sont plus aujourd'hui contraints d'exercer seuls et en nom propre leur métier et peuvent s'associer avec leurs confrères, afin de partager charges, risques, mais aussi patientèles/clientèles, parfois honoraires ou rémunération de direction et souvent dividendes.

Si ces associations entre professionnels de santé libéraux sont parfois devenues une nécessité d'un point de vue économique ou organisationnel, leur conséquence naturelle est la possible survenance de conflits entre associés, que ces conflits portent sur des problèmes d'exercice proprement dits (organisation quotidienne, arrivée d'un nouvel associé) ou des questions purement financières (rachat de parts sociales, rémunération, versement de dividendes).

Afin de prévenir ce type de litiges ou d'instituer des moyens de les anticiper, voire de les régler de manière interne, il existe d'abord des outils contractuels.



## Les statuts, premier outil de prévention des conflits

Les premiers de ces outils sont naturellement les statuts de la société au sein de laquelle le litige est susceptible de survenir. En effet, en définissant un certain nombre de règles les statuts, qui dans chaque structure désignent en réalité un acte juridique unique, préviennent, de fait, certaines divergences de vue entre associés ou leur offrent un moyen de les trancher par un vote.

Ainsi les statuts définissent notamment :

- la répartition du capital de la société entre les associés, laquelle exprime à qui « appartient » la société et dans quelles proportions,
- la répartition des droits de vote entre les associés, qui peut parfois différer de la répartition du capital,
- les règles de quorum (impératifs de présence des associés aux réunions décisionnelles) et de majorité régissant les prises de décisions au sein de la société en fonction, le plus souvent, du type de décision à prendre.

S'agissant de ces dernières règles, elles peuvent n'être qu'un rappel de ce que prévoit la loi ou au contraire instituer des règles spécifiques à la société concernée, lorsque les dispositions légales applicables à cette règle le permettent.

Ces règles stipulées par les statuts permettent un fonctionnement décisionnel clair et normé de la société. Si celui-ci n'est qu'assez rarement respecté scrupuleusement dans les petites structures telles que certaines SEL de médecins ou de pharmaciens, par exemple, il est toutefois simple, en cas de conflit, de s'y référer et d'y revenir, afin de trancher un litige par la relecture d'une stipulation des statuts ou par un vote strictement conforme aux règles statutaires.

## La valeur des parts, motif de conflit par excellence

L'un des litiges les plus courants entre professionnels de santé associés au sein de sociétés d'exercice (SEL, SCP) portent sur la valeur des parts (ou des actions) au moment où l'un d'eux quitte la société. En effet, lors du départ choisi ou contraint d'un associé d'une société d'exercice, ses co-associés ne peuvent en principe se voir imposer un nouvel associé acquéreur des parts du sortant et futur exerçant au sein de la structure.

Autrement dit, si ces co-associés en décident ainsi, c'est à eux et à personne d'autre que le sortant devra céder ses parts. Reste alors à savoir à quel prix. Comment le déterminer à défaut d'un accord ? En fonction du chiffre d'affaires de la société, de celui réalisé directement par l'associé sortant (lorsque ce chiffre peut être isolé) ou encore en fonction du bénéfice ? Et pourquoi ne pas tenir compte du prix proposé par l'acquéreur éconduit par les coassociés ?

En premier lieu et en théorie, les associés ont la possibilité, dans les sociétés d'exercice libéral, de se mettre d'accord à l'unanimité sur des principes, une méthode ou une formule de valorisation des parts sociales intégrée aux statuts. Ainsi, lorsqu'une cession de parts doit intervenir entre associés, la question du prix est potentiellement réglée.

On peut ainsi choisir des formules de calcul de la valeur fondées sur le chiffre d'affaires, sur le résultat, sur l'excédent brut d'exploitation le plus souvent augmenté des rémunérations des associés exerçants et, ce, en prenant en compte des périodes plus ou moins étendues (le dernier exercice fiscal, les trois derniers, etc...).

Problème : dans les faits, ce type de formule est, à ce jour, assez rarement stipulé dans les statuts.

### Le fameux article 1843-4 du Code civil

A défaut d'accord entre associés sur le prix de parts à racheter à un associé sortant, entre alors en jeu l'article 1843-4 du Code civil, applicable de plein droit et auquel les statuts font systématiquement référence. L'esprit de cet article depuis sa création en 1978 : à défaut d'accord, la valeur des parts sociales est estimée par un expert désigné par les associés ou, à défaut, par la Justice.

Le problème a longtemps été et demeure encore souvent la compétence des experts désignés judiciairement, mais également les méthodes de valorisation hétérogènes qu'ils pouvaient utiliser, notamment dans un secteur aussi spécifique que celui des professions libérales de santé.

Un apport particulièrement intéressant à cet article a été introduit en 2014. Désormais, l'expert désigné est tenu d'appliquer, lorsqu'elles existent, les règles et modalités de détermination de la valeur prévues non seulement par les statuts de la société, mais également par toute convention liant les parties.

Cette modification de l'article 1843-4 est d'importance. Elle corsète la mission de l'expert et limite l'aléa de la fixation du prix de cession ; un associé qui ne serait plus d'accord avec une formule de détermination du prix de ses parts n'aurait donc plus nécessairement intérêt à solliciter une expertise judiciaire, en espérant que l'expert utilise des méthodes de valorisation différentes de celle convenue et qui lui seraient plus favorables.

Encore faut-il évidemment utiliser cette option et prévoir de telles formules de détermination du prix des parts dans les statuts des sociétés d'exercice ou dans les autres conventions conclues par leurs associés, comme par exemple le pacte d'associés.

### Le pacte d'associés, se mettre d'accord avant pour éviter de se battre après

Le pacte d'associés est un contrat dont la valeur est inférieure à celle des statuts, conclu entre les associés d'une société afin de fixer certaines règles communes qui n'ont pas vocation à être contenues dans les statuts, notamment dans un souci de discrétion (les statuts sont publics alors le pacte d'associés qui n'est connu que des associés et du Conseil de l'Ordre) ou encore de modification fréquente (la modification des statuts étant peu souple).

Le pacte d'associés permet, en premier lieu, de convenir de règles en matière d'obligations entre associés. Il peut s'agir de la détermination de la valeur des parts (comme décrit plus haut) ou encore d'un droit de préemption en cas de cession de parts au bénéfice d'un associé particulier.

Le pacte d'associés permet, en second lieu, de convenir des règles de fonctionnement du cabinet ou de l'officine comme : les horaires d'ouverture, le nombre de salariés requis pour fonctionner, les jours de présence des associés-exerçants, les types de dépenses prises en charge par la structure, l'obligation de remplacement mutuel en cas de maladie, les modalités de répartition des honoraires entre les associés-exerçants, etc...

Notons que lorsque ce contrat ne règle que des questions internes comme celles qui viennent d'être citées, il est souvent intitulé « règlement intérieur ».

Mais quelle que soit sa dénomination, ce contrat permet lorsqu'il est complet et correctement rédigé de prévenir un nombre important de litiges entre associés, même s'il est vrai que toute stipulation reste fondamentalement susceptible d'interprétation et donc de différences d'interprétation.

### La conciliation ordinale, un coup pour rien ?

Et lorsqu'en dépit d'un cadre légal adapté, de statuts limpides et d'un pacte d'associés pertinent, le litige survient tout de même, alors il faut tenter de concilier.

Qu'elle soit réglementaire comme pour les chirurgiens-dentistes (article R.4127-459 du Code de la santé publique), quasi-obligatoire sous sa forme ordinale comme pour les médecins (article R.4127-56 du Code de la santé publique), ou suggérée par les textes et stipulée dans de nombreux statuts comme pour les pharmaciens (article R.4235-40 du Code de la santé publique), la conciliation devant le Conseil de l'Ordre apparaît comme un passage obligé en cas de litige entre confrères associés.

Les parties sont alors reçues par un délégué du président du Conseil de l'Ordre au niveau local. Les arguments y sont exposés et les pièces à leur soutien échangées. Il arrive que cette conciliation atteigne son but. D'après notre expérience, cela reste tout de même assez rare. Et lorsque tel n'est pas le cas, les tribunaux ne sont plus nécessairement le recours ultime.

### Les clauses compromissaires ou le respect de l'arbitre

L'élargissement, en 2001, de la possibilité d'avoir recours à un arbitre dans le cadre de contrats relatifs à toutes activités professionnelles et non uniquement aux activités commerciales permet aujourd'hui à toutes les professions libérales de santé d'introduire des clauses compromissaires, également appelées clauses d'arbitrage, dans leurs contrats et statuts.

Il s'agit de substituer aux tribunaux étatiques, un tribunal « privé » composé d'arbitres désignés directement ou indirectement par les parties et qui jugera le litige selon une procédure d'une chambre d'arbitrage, elle aussi choisie par les parties.

Les avantages d'un recours à l'arbitrage sont la rapidité de la procédure, la compétence des arbitres désignés, ainsi que la confidentialité des débats.

L'Ordre des médecins a ainsi institué la Chambre nationale d'Arbitrage des médecins à laquelle il est possible de se référer dans une clause compromissoire de SEL de médecins, par exemple. Rien ne semble toutefois interdire que d'autres professions libérales de santé aient également recours à cette chambre. ●