Le don de matériel médical : une solution gagnante lors de la cession de votre cabinet

syngof.fr/publications/le-don-de-materiel-medical-une-solution-gagnante-lors-de-la-cession-de-votre-cabinet

BARBÉ Emeline December 5, 2024

Interview de Jean-Baptiste Thévenot, co-fondateur de Medecos

Au moment de préparer son départ à la retraite et face aux difficultés de trouver un repreneur, la question se pose de céder son matériel médical. Le don du matériel à des associations est une solution intéressante car il permet de récupérer du crédit d'impôt, au même titre qu'un don financier. Entretien avec Jean-Baptiste Thévenot, co-fondateur de Medecos et fils de médecin gynécologue, qui facilite cette démarche pour la rendre simple, engagée et rémunératrice.

SYNGOF : Pouvez-vous nous présenter Medecos en quelques mots ?

J-B. Thevenot : Medecos est un cabinet de conseil engagé auprès des professionnels de santé dans l'accompagnement, la négociation, la valorisation et le réemploi du matériel médical. Nous assistons les médecins au moment de l'ouverture de leur cabinet, pour la gestion de leur cabinet et enfin pour sa transmission. Nous avons créé cette structure suite aux dysfonctionnements remarqués en aidant nos familles comptant de nombreux médecins libéraux.

SYNGOF : Concernant la transmission justement, vous proposez le don du matériel médical. En quoi est-ce une solution avantageuse pour le médecin ?

J-B. Thevenot : au moment de leur installation, la plupart des médecins avait acheté leur patientèle et pensait pouvoir capitaliser dessus lors de la cession. Hélas, avec la désertification médicale, les médecins qui partent à la retraite peinent à trouver un repreneur et se voient dans l'obligation de quitter leur patientèle. En outre, ils ont investi dans du matériel de qualité

pour offrir les meilleurs soins possibles à leurs patients. C'est donc un manque à gagner considérable pour eux. S'ajoutent à cela les frais de déménagement et pour certains matériels, des frais de retraitement.

Le don de leur matériel médical offre la contrepartie d'une réduction d'impôts au même titre qu'un don financier.

Parallèlement, les associations peinent à trouver du matériel médical de bonne qualité auprès des hôpitaux, des difficultés qui ont été particulièrement impactantes durant la crise du covid. Nous faisons donc la connexion entre ces associations demandeuses et les médecins qui disposent souvent de matériel encore fonctionnel au moment de leur départ en retraite.

SYNGOF : Quels services proposez-vous concrètement ?

J-B. Thevenot : notre première démarche est d'identifier les médecins qui s'apprêtent à partir à la retraite. Nous travaillons pour cela en étroite collaboration avec des syndicats de médecins libéraux, avec des assurances et des mutuelles.

Notre service débute par la cotation du cabinet médical dans son ensemble : biens mobiliers, matériel médical et informatique… en fonction de la marque, modèle, état, prix et année d'acquisition.

Une fois la valeur de cotation estimée, le médecin peut s'occuper de trouver les associations pour le don de son matériel et notre relation s'arrête là. Ou il fait le choix de nous confier cette tâche. Nous nous chargeons alors de trouver les associations (nous travaillons avec une trentaine d'associations), nous organisons la collecte du matériel, travaillons avec l'expert-comptable du médecin pour sécuriser le don, veillons à sécuriser les transferts de propriété, à récupérer le document Cerfa attestant du don pour l'administration fiscale, ainsi qu'à assurer une traçabilité du don.

Une fois ces étapes validées, nous facturons au médecin entre 20% et 25% de la valeur du don. Le médecin a ainsi la garantie d'être gagnant sur l'opération. Par exemple, pour un don d'une valeur de 6000 euros, le médecin libéral récupère 4000 euros de crédits d'impôts et nous lui facturons 1200 euros.

SYNGOF : Savez-vous ce que devient le matériel ensuite ?

J-B. Thevenot : en tant qu'entreprise sociale et responsable, nous nous engageons auprès des associations que nous assistons notamment dans leur capacité à gérer le matériel récupéré. Nous nous chargeons donc de suivre ce que devient le matériel médical cédé et informons les médecins qui sont satisfaits de savoir qu'ils ont pu faire de l'humanitaire par ce biais auprès de nombreuses associations. Chez certains, cela a même suscité des vocations : une fois retraité, ils se rendent sur place pour des missions de formation ou d'acte de soins.

SYNGOF : Nous avons parlé de la transmission, mais vous aidez également les médecins au moment de leur installation ?

J**-B. Thevenot** : en effet, notre seconde offre de service concerne la gestion d'entreprise. De nombreux médecins nous ont expliqué que les principales difficultés rencontrées durant leur carrière avaient relevé d'erreurs de gestion, tout simplement parce qu'ils n'avaient pas été formés pour cela. Nous avons donc mis en place une offre de coaching et de formation en gestion. Nous travaillons avec 7 organismes de formation. Sur un tronc commun d'une heure et demie, le médecin va apprendre quelques techniques comme le recrutement d'un assistant médical, la négociation de matériel, quelques notions comptables pour l'aider dans ses relations avec l'expert-comptable… Notre objectif étant de leur retirer de la charge mentale.

Nous avons notamment une cession spécifique de coaching pour les internes en médecine qui vise à les rassurer sur l'installation en libéral. Certains sont en effet inquiets de l'exercice en libéral car ils ont vu les générations précédentes souffrir de ce statut et se sentent perdus face aux enjeux qui les attendent. Après la formation, ils comprennent mieux les points d'attentions qu'ils doivent avoir, cela leur enlève un stress et les rassure pour leur future installation.

Nous espérons ainsi contribuer à pérenniser l'installation en libéral quand on sait, pour en avoir discuté avec eux, que la volonté des universitaires est surtout de les garder à l'hôpital…

Enfin, nous proposons d'aider lors de l'achat de matériel médical, comme un échographe ou une table d'examen. Les prix du marché sont souvent surévalués, en particulier pour les échographes. Nous aidons donc les médecins à négocier leur matériel (en négociant pour eux ou en les formant à la négociation) afin de diminuer leurs charges.

Renseignements et contact Medecos : ***https://medecos.org/***

Jean-Baptiste THEVENOT *: jb@medecos.org – 06.82.31.90.49.*