



**Chantal Cadoux**  
vous a convié à un  
**Petit-déjeuner conférence**  
sur le thème

**« Réussir la transmission  
de l'entreprise libérale »**

*Mercredi 14 Novembre 2007*



Cabinet d'expertise comptable  
**BRICARD, LACROIX & associées**



# Sommaire



- **INTRODUCTION** *par Chantal Cadoux*
- « **FACTEURS CLÉS DE L'ÉVALUATION** » *par Agnès Bricard*
- « **STRUCTURE D'EXERCICE ET PATRIMONIALITÉ** » *par Hervé Chemouli*
- « **TRANSFORMATION DE L'OUTIL PROFESSIONNEL EN ACTIF PRIVÉ** » *par Sophie Breuil*

# Sommaire



- INTRODUCTION *par Chantal Cadoux*

- « FACTEURS CLÉS DE L'ÉVALUATION » *par Agnès Bricard*

- « STRUCTURE D'EXERCICE ET PATRIMONIALITÉ » *par Hervé Chemouli*

- « TRANSFORMATION DE L'OUTIL PROFESSIONNEL EN ACTIF PRIVÉ » *par Sophie Breuil*

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION



- **Les méthodes d'évaluation : trois grandes familles**
- **Le diagnostic : Points clés**
- **Modalités de cession**

*Document réalisé en collaboration avec Luc FIALLETOUT – INTERFIMO*

*A noter que des études sont disponibles sur le site [interfimo.fr](http://interfimo.fr) pour les activités suivantes : comptables, biologistes, pharmaciens,....*

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



- Les méthodes d'évaluation des entreprises peuvent être classées en trois grandes familles :

1/ Celles qui s'attachent à estimer le prix des actifs ou « valeur patrimoniale »

2/ Celles qui capitalisent les bénéfices pour établir une « valeur de rendement »

3/ Celles qui consiste à déterminer la valeur qui ménagerait à un acquéreur la « capacité de rembourser son emprunt d'acquisition », tout en lui permettant de conserver un revenu proche de celui auquel il pourrait prétendre en tant que salarié.

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



### Première méthode

- Elle suppose que l'on valorise d'après les « données du marché, le droit de présentation à la clientèle, les aménagements et équipements, le droit au bail... et, dans le cas d'un cabinet en société, que l'on retranche de ces valeurs le passif pour obtenir une valeur mathématique.
- Dans cette méthode, les actifs du Cabinet sont souvent valorisés à partir du chiffre d'affaires auquel on applique un « coefficient du marché ».
- Cette méthode n'est pas nécessairement satisfaisante.
  - Les coefficients devraient résulter d'une observation permanente et exhaustive des cessions de cabinets ; or, les informations sur ces mutations sont mal connues et rarement centralisées.
  - L'évaluation à partir du chiffre d'affaires méconnaît les disparités importantes qui peuvent exister entre deux cabinets réalisant le même volume d'activité (loyer, taxe professionnelle, différentes charges de personnel plus ou moins lourdes..) .

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



### Première méthode (suite)

- Une variante consiste à appliquer un coefficient, non plus au chiffre d'affaires, mais au bénéfice.

Mais cette méthode présente le même inconvénient quant à la pertinence et à l'actualisation du coefficient qui sera choisi (voir diagnostic).

En outre,

- Ce bénéfice n'est pas toujours significatif :
  - certains frais généraux sont propres au titulaire, et donc indépendants des besoins liés à l'exploitation du cabinet ;
  - les investissements futurs et le besoin en fonds de roulement ne sont pas pris en compte...

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



### Deuxième méthode

Elle consiste à capitaliser les bénéfices pour établir une « valeur de rendement », de référence de marché.

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



### Troisième méthode

Elle consiste à déterminer la valeur qui ménagerait à un acquéreur « la capacité de rembourser son emprunt d'acquisition », tout en lui permettant de conserver un revenu proche de celui auquel il pourrait prétendre en tant que salarié.

Le calcul intègre :

1/ la charge de remboursement d'un emprunt couvrant

100 % de la valeur ; peu importe que l'acquéreur puisse se dispenser totalement ou partiellement de recourir au crédit ; les capitaux propres qu'il est susceptible d'investir méritent eux aussi d'être rémunérés, comme ceux de la banque

2/ une charge fiscale particulière qui tient au fait que seuls les intérêts d'un crédit incorporel sont déductibles :

Il n'y a pas de déduction fiscale en contrepartie des remboursements en capital (tels que des amortissements lorsque le crédit finance un équipement ou des travaux) ; dès lors, les bénéfices qui sont consacrés à rembourser sont intégralement imposés soit entre les mains du professionnel libéral lui-même, soit au niveau de la société qu'il aura constituée pour racheter le cabinet



## VALEUR « CAPACITE A REMBOURSER SON EMPRUNT »

1.	<u>CHIFRE D'AFFAIRES</u> DU CABINET A RACHETER	<u>600 000 €</u>
■	<u>PERTE DE C.A. NORMALE 20 %</u> <b>RESTE C.A. A PREVOIR</b>	480 000 €
2.	<u>BENEFICE</u> POUR 600 000 € de chiffre d'affaires →	+ 170 000 €
	<u>A PREVOIR :</u>	
	2.1. REMUNERATION DU TRAVAIL POUR L'ACHETEUR CAR CABINET INDIVIDUEL	- 70 000 €
	2.2. CHARGES SOCIALES 1/3 environ	- 30 000 €
■	<u>RESTE DISPONIBLE BENEFICE</u> POUR REMBOURSEMENT EMPRUNT	+ <u>70 000 €</u>
↳	<u>SOIT POUR 7 ANS A 4 % : CAPITAL A EMPRUNTER DE</u> 425 000 €	
■	<u>CONTROLE</u> : 425 000 € X 16,4 % (1) = 70 000 € ANNUELS REMBOURSABLES	
↳	EN CONSEQUENCE LE CABINET PRESENTE A 600 000 € <u>NE DOIT PAS ETRE ACHETE PLUS DE</u> 425 000 €	

(1) 16,4 % : Il s'agit du capital et des intérêts pour 100 euros empruntés au taux de 4 % sur 7 ans  
- Capital 100 euros  
- Intérêts 4 % sur 7 ans 14 euros  
114,8 euros divisés par 7 ans soit 114,8 : 7 = 16,4 %

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Les méthodes d'évaluation*



### Troisième méthode (suite)

**3/ la charge annuelle du financement des équipements et aménagements**

**4/ le coût financier du besoin en fonds de roulement**

**5/ La rémunération du travail de l'acquéreur, par équivalence avec le salaire brut usuel d'un salarié disposant du même diplôme et de la même expérience professionnelle**

# FACTEURS CLES DE L'EVALUATION

## *Le diagnostic – Points clés*



### L'importance d'un diagnostic préalable

- Dans le cadre d'une approche « patrimoniale » ce diagnostic permettra de situer le cabinet au sein de la fourchette des prix de marché.
- Pour le calcul d'une valeur de « rendement », c'est à partir du diagnostic que seront retraités les comptes (frais généraux de « confort ») pour reconstituer la rentabilité.

# FACTEURS CLES DE L'EVALUATION

## *Le diagnostic – Points clés*



### Les points clés du diagnostic

#### **1/ Qualité de la clientèle : Attention à bien mesurer le risque de perte réelle de chiffre d'affaires, lié au changement du management ....**

- Diversité, âge, ancienneté, localisation des clients et des prescripteurs,
- Potentiel de développement, concurrence, adéquation au marché...

#### **2/ Qualité du personnel : Attention à la reprise des contrats de travail**

- Qualification et impact sur la clientèle,
- Ancienneté, avantages acquis...

#### **3/ Qualité des équipements et des aménagements**

- Equipements supplémentaires nécessaires,
- Renouvellement du matériel existant...

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Le diagnostic – Points clés*



### Les points clés d'un diagnostic (suite)

#### 4/ Qualité de l'organisation

- Tenue des dossiers, informatisation,
- Délais d'encaissement des honoraires, de paiement des fournisseurs...

#### 5/ Qualité de l'environnement juridique

- Bail : écart loyer si valeur locative (attention à SCI détenue par les propriétaires actuels), répartition des charges, renouvellement à l'échéance avec maintien ou non,
- Contrats d'exercice : protection, transmissibilité

#### 6/ Autres : Pièges à éviter

- Attention aux forfaits honoraires déjà encaissés dont les prestations ne sont pas encore assurées,
- Par prudence, consulter les bulletins de salaires : s'il y a, par exemple régulièrement des lignes « primes exceptionnelles », ceci peut être révélateur d'heures supplémentaires que les salariés auront ensuite le droit de réclamer pendant 5 ans

# FACTEURS CLES DE L'ÉVALUATION

## *Modalités de cession*



Les modalités de cession vont aussi évidemment influencer sur le prix

1/ Lorsqu'il s'agit par exemple d'acquérir une participation dans une société, cette participation pourra être majoritaire, égalitaire ou minoritaire.

Il faudra en fonction de la valeur globale du cabinet,

- d'une part en retrancher le passif de la société

- et d'autre part appliquer une décote pour tenir compte, par exemple, du fait qu'un minoritaire n'aura pas le pouvoir de décider seul des dividendes et des investissements futurs qui conditionneront son revenu professionnel

2/ Dans le cas d'une cession en bloc, le cédant peut, ou non,

- garantir la pérennité du chiffre d'affaires en acceptant une clause de minoration du prix en cas d'évasion d'une partie de la clientèle.
- s'interdire, ou non une réinstallation à proximité dans un délai déterminé.
- s'obliger à rester dans le cabinet un certain temps...

3/ Lorsqu'il s'agit d'une transmission progressive, via une association temporaire de quelques années entre le cédant et le repreneur, une valorisation du cabinet par la méthode de rendement devient quasi obligatoire : le vendeur doit en effet nécessairement se préoccuper de la capacité de remboursement de son acquéreur : à défaut cette association temporaire sera invivable



## Professions libérales (2 cas)

### Cession clientèle (1<sup>er</sup> cas)

#### - Par une entreprise individuelle ou une société de personnes

1/ **151 septies**

Exonération si Chiffre d'affaires < 90 000 €  
Réduction entre 90 000 € et 126 000 €

2/ **238 quinquies**

Exonération si prix de vente < 300 000 €  
Réduction entre 300 000 € et 500 000 €

3/ **Départ à la retraite de l'exploitant**

**151 septies A**

Exonération 16 % sur 27 % (pas de condition de montant  
de chiffre d'affaires ou de prix de vente)

Attention: paiement des prélèvements sociaux à 11 %

5 ans  
d'activité

#### - Par une société soumise à l'IS

**238 quinquies**

Exonération si prix de vente < 300 000 €  
Réduction entre 300 000 € et 500 000 €

- Taxation si distribution de dividendes  
avec abattement de 40 %



## Professions libérales (2 cas)

### Cession des parts (2<sup>ème</sup> cas)

#### D'une société de personnes

**1/ 151 septies**

Exonération si chiffre d'affaires < 90 000 €  
Réduction entre 90 000 € et 126 000 €

**2/ 238 quinquies**

Exonération si prix de vente < 300 000 €  
Réduction entre 300 000 € et 500 000 €

**3/ Départ à la retraite du chef d'entreprise**

**151 septies A**

Exonération 16 % sur 27 % (pas de condition de montant,  
de chiffre d'affaires ou de prix de vente)

Attention : paiement des prélèvements sociaux à 11 %

#### D'une société soumise à l'IS

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Départ à la retraite**

**150-O D bis et D Ter du CGI**

Exonération 16 % sur 27 %  
avec paiement des prélèvements sociaux pour 11 %

# Sommaire



- INTRODUCTION *par Chantal Cadoux*
- « FACTEURS CLÉS DE L'ÉVALUATION » *par Agnès Bricard*
- « STRUCTURE D'EXERCICE ET PATRIMONIALITÉ » *par Hervé Chemouli*
- « TRANSFORMATION DE L'OUTIL PROFESSIONNEL EN ACTIF PRIVÉ » *par Sophie Breuil*



- Avant le 7 novembre 2000** => Cession d'un droit de présentation de clientèle  
Clause de non réinstallation et de non-concurrence
- Arrêt du 7 novembre 2000** => Reconnaissance jurisprudentielle du fonds libéral  
(1<sup>ère</sup> Ch. Cour de Cassation)
- Patrimonialisation** => Transmission ou cession
- Mais quoi céder ?** => Clientèle individuelle  
fonds de commerce libéral  
cession de valeurs mobilières d'une structure  
d'exercice libéral

# La structure est-elle suffisamment organisée?



## Perspectives d'avenir du cabinet :

- la marque,
- le réseau,
- la formation des collaborateurs,
- la grille de rémunération des salariés,
- partage des bénéfices des associés (lockstep ou « eat what you kill ») ;

## Dispositions préalables pour valoriser les actifs futurs présentés au successeur :

- mise en place d'une méthode efficace de gouvernance comme facteur de structuration libérale,
- profit et prospérité ou émancipation des egos,
- exemple allemand,
- institutionnalisation des cabinets d'exercice professionnel,
- organiser le savoir, le pouvoir, la gestion, le contrôle, pour transmettre, générer une spécialisation pour faciliter l'évaluation

# Evaluation du cabinet: Le prix est-il raisonnable?



## VALEUR CABINET

≠

## VALEUR CLIENTELE



Effacement de l'intuitu personæ



Structure clientèle – récurrence

Quantification des valeurs incorporelles

poids du chiffre d'affaires

(marque – marketing – réseau)

« good will »

Les compléments de prix ou leur substitution

Partnership (ARPI) aller-retour SCP – ARPI

Complément de retraite articles 82 & 83 du C.G.I.

La SEP

La clause d'earn-out

**L'EVALUATION DOIT RESTER COHERENTE ET RAISONNABLE**

# Les structures d'exercice

## *Rappel des divers modes d'imposition*



### Régime BNC

(type SCP)

#### ■ Avantages

- souplesse d'une comptabilité simplifiée « recettes-dépenses »
- pas de risque pour les comptes courants débiteurs
- création de parts d'industrie chaque année et modulation de la répartition
- souplesse de l'entrée et de la sortie des associés.

#### ■ Inconvénients

- aucune provision possible
- taxation des résultats non distribués
- pas de réserve possible (sauf option IS)
- impossibilité d'étaler la cession, qui se fait en bloc ou nécessité de transformer la structure
- comptabilité peu entrepreneuriale, aucune vision ou perspective, pas de comptabilité analytique.

# Les structures d'exercice

## Rappel des divers modes d'imposition



### Régime BIC (soumis à l'IS) :

(type SELARL – SELAFA – SELAS – SELFA)

#### ■ Avantages communs à toutes les SEL

- taux minoré de l'IS à 15 % → < 38.120 € > → 33,33 %
- chiffre d'affaires distribué avec abattement de 40 % avant imposition au taux progressif
- comptabilité commerciale avec tableau de bord et suivi du C.A.
- bilan commercial avec faculté de structuration
- outil moderne et entrepreneurial
- déduction des intérêts ayant servi à acquérir les titres des SEL (instruction administrative 5F20-06 du 23/11/2006)
- les SELARL et SELAS peuvent être unipersonnelles

#### ■ Inconvénients des SEL

- Les SEL impliquent la tenue d'une comptabilité commerciale et une gestion rigoureuse du compte client, afin d'éviter de payer l'IS sur des créances irrécouvrables
- La séparation d'associés est plus difficile en SEL qu'en association ou en SEP en raison de la nature capitalistique
- La capitalisation peut être un frein au développement et à l'intégration d'autres associés (comparée à la méthode du partnership)

# Les structures d'exercice

## *Formes de sociétés d'exercice libéral*



### **Il existe quatre formes de société d'exercice libéral**

- La SELARL
- La SELCA
- La SELAFA (sous deux formes)
- La SELAS

*voir tableau comparatif sur le site [www.chemouli-dauzier.com](http://www.chemouli-dauzier.com)*

# Principales caractéristiques de la SEL



## Associés

- > De 50 % des droits de vote doivent être détenus par des professionnels exerçant au sein de la SEL
- > De 50 % du capital mais < de 50 % des droits de vote :
  - Professionnels n'exerçant pas dans la structure
  - SCP et SEL et SPFPL
- < de 50 % du capital et des droits de vote :
  - Héritier d'un associé (exerçant pendant 5 ans)
  - Associés retraités (pendant 10 ans)
  - Personnes physiques ou morales exerçant un profession libérale de la même "famille"
- Particularité : professions juridiques et judiciaires

## Dirigeants

- Professionnels exerçant au sein de la SEL

## Objet social exclusif

- L'exercice d'une profession libérale réglementée

# Pourquoi adopter la SEL?

*Au plan juridique*



## Solution en cas de décès d'un associé

**Les ayants-droit d'associés décédés peuvent conserver les droits sociaux pendant 5 ans**

- ⇒ Pas d'urgence
- ⇒ Possibilité de faire racheter les droits sociaux par de nouveaux associés
- ⇒ Possibilité de rachat par la Société (réduction de capital)
- ⇒ Permet un revenu au conjoint de l'associé décédé.

## A prévoir dans les statuts

- Le prix de rachat
- Délais de rachat et de paiement

# Pourquoi adopter la SEL?

*Au plan juridique*



## La SEL facilite le départ en retrait des associés

Possibilité de conservation des droits sociaux pendant 10 ans

⇒ **Permet de rémunérer des anciens associés (dividendes)**

⇒ **Permet un rachat progressif des droits sociaux :**

- Par de nouveaux associés
- Par la société (réduction de capital)

# Pourquoi adopter la SEL?

*Au plan juridique*



La SEL est une structure qui permet des restructurations

⇒ **Fusion avec d'autres SEL**

⇒ **Prises de participations dans d'autres SEL**

⇒ **Présence d'autres professionnels dans le capital**

# Pourquoi adopter la SEL?

*Au plan juridique et fiscal*



La SEL permet l'entrée de nouveaux associés à des conditions financières intéressantes :

**Par la constitution de SPFPL (les SPFPL ne peuvent prendre des participations que dans les SEL)**

⇒ Déduction des intérêts d'emprunt

⇒ Remboursement d'emprunt par dividendes (régime des sociétés mères et filiales)

# Pourquoi adopter la SEL?

*Au plan fiscal*



## Assujettissement à l'impôt sur les sociétés

- ⇒ Permet, grâce à la comptabilité d'engagement
  - de fournir un instrument de mesure relativement précis de la santé de la Société
  
- ⇒ Permet la constitution de réserves avec un coût fiscal souvent inférieur à l'IR (33,33 % voir 15 %) et en franchise de cotisations sociales
  - Financement de la trésorerie
  - Financement des investissements
    - Travaux immobiliers
    - Entrée de nouveaux associés ou collaborateurs
    - Prises de participations dans d'autres SEL

# Pourquoi adopter la SEL?



## Economies structurelles

### ⇒ Impôts sur le revenu

- Permet d'arbitrer entre rémunération et dividende
- Permet de lisser les rémunérations d'un année sur l'autre
- Plus de relation directe entre les encaissements de la structure et l'impôt sur le revenu des associés.

### ⇒ Taxe professionnelle

- Régime général (sur valeur locative et mobiliers au lieu des recettes) (cotisation minimale de 1,50 % sur la valeur ajoutée si C.A. > 7,6 M€)

## Pourquoi adopter la SEL?



- ⇒ **La SEL permet de créer des firmes pérennes en lieu et place de structures individualistes qui ne survivent pas à leurs fondateurs**
- ⇒ **La SEL permet aux professionnels libéraux de fonctionner comme de véritables entreprises dans lesquelles :**
  - Il est pris la dimension de l'importance de chaque fonction et des talents de chacun.
  - Chaque associé doit être en mesure de faire mieux ce qu'il fait le mieux, dans l'intérêt commune.  
**≠ Chaque associé = un cabinet à lui tout seul (avocats)**
- ⇒ **Il est pris conscience que les dossiers sont ceux du Cabinet (Avocats)**
  - Intervention de plusieurs associés
  - Accès à des dossiers plus importants
  - Constitution d'équipes pour une meilleure efficacité

# Comment patrimonialiser?

## *Restructurer*



### De l'individuel à la SEL

- ⇒ Apport du fonds d'exercice libéral – commissaire aux apports, sauf pour la SELARL, unanimité des associés
- ⇒ Possibilité d'apport en nature et en numéraire

### Les effets

- ⇒ Technique qui permet de ne pas endetter la SEL
- ⇒ Report d'imposition des produits de l'article 151 octies du Code Général des Impôts
- ⇒ Droit fixe d'enregistrement si conservation des titres pendant 3 ans (Art. 810 III du Code Général des Impôts)
- ⇒ Bénéfice des dispositions de l'article 202 quater du Code Général des Impôts et 1663 bis qui permettent de neutraliser les créances acquises et les dépenses engagées durant les 3 mois précédents.

# Comment patrimonialiser?

## *Restructurer*



### La location gérance

- ⇒ Possibilité de mise en place d'un contrat de location gérance entre le professionnel libéral et une SEL constituée par apport en numéraire en vue d'exploiter le fonds d'exercice libéral dans le cadre d'un contrat de location gérance
  
- ⇒ Revenus de la location gérance taxés au titre des BNC pour le loueur
  
- ⇒ Le formalisme de la location gérance de fonds de commerce n'est pas applicable à la location gérance du fonds d'exercice libéral (pas de publicité ni de dépôt au greffe du Tribunal de Commerce)

# Comment patrimonialiser?

## *Restructurer*



### Avantages de la location gérance

- ⇒ Pas de cessation d'activité du loueur fiscal, pas de plus-value
- ⇒ Redevances de location gérance non soumises à charges sociales (L.131-6 du CSS)
- ⇒ Permet de tester les futurs partenaires et éviter la dissolution de la SEL qui est trop lourde
- ⇒ Association des jeunes collaborateurs à moindre coût, SEL constituée avec faible capital
- ⇒ Permet d'attendre la maturité du fonds libéral avant de réaliser soit une transmission, soit une opération de LMBO

### Inconvénients de la location gérance

- ⇒ Ne permet pas de bénéficier des dispositions de l'article 202 quater du Code Général des Impôts (créances acquises et dépenses engagées) sur le locataire
- ⇒ Situation intermédiaire non pérenne, qui doit déboucher sur une transmission.

# Comment patrimonialiser?

## *Restructurer*



### Le commodat

#### ⇒ Mécanisme

- Prêt à usage de l'article 1875 du Code Civil
- Création d'une SEL par apport en numéraire
- Le prêteur est inscrit en tant qu'associé ou salarié de la SEL loueuse.

#### ⇒ Effets

- Technique proche de la location gérance sans versement de redevance car simple prêt
- Situation intermédiaire
- Pas de cessation d'activité au plan fiscal

# Comment patrimonialiser?

## Restructurer



## La cession dite « à soi-même » du fonds libéral

### Mécanisme

- Le libéral crée une SELARL en numéraire
- La SELARL s'endette sur 8 à 12 ans environ et acquiert le fonds libéral après son évaluation
- Le libéral perçoit les fonds, paye immédiatement les plus values et conserve 73 % du prix du fonds
- La SELARL paye les droits d'enregistrement (5% sous déduction d'une franchise de 23.000 €)
- Il peut utiliser ces fonds ou les placer sur un compte d'assurance vie, ce qui est recommandé pour des raisons de prudence
- Le prêt est ensuite remboursé par la SELARL, les intérêts étant déductibles du résultat fiscal.

### Conditions

- L'acheteur bénéficie de la protection du droit de la vente, plus avantageux en terme de sécurité juridique que les dispositions applicables au contrat de présentation de clientèle
- Il s'agit du régime de droit commun ; ce régime peut évidemment être aménagé contractuellement s'agissant d'une vente entre professionnels
- Ne pas oublier que la cession n'est valide que si l'acte prévoit et assure la liberté de choix du client.
- Le prêt est ensuite remboursé par la SELARL, les intérêts étant déductibles du résultat fiscal.

# Les avantages de la cession au plan patrimonial



- ⇒ **Perception de la valeur du fonds ce qui permet :**
- Soit de placer ce montant net de plus-values sur un contrat support et de préparer sa retraite
  - Soit de rembourser de manière anticipée ses engagements personnels et d'assurer sa résidence personnelle – les intérêts sont maintenant sur la SEL et son déductibles
  - Soit de réaliser une opération d'acquisition immobilière personnelle ou professionnelle.
- ⇒ **Il est préférable de maintenir , au moins en partie, les fonds perçus sur un contrat support (type assurance vie) notamment en vue de se prémunir contre des difficultés de remboursement qui pourraient résulter d'une baisse d'activité.**

## Les avantages de la cession au plan stratégique



- ⇒ **Faciliter la mise en place d'un partnership : la cession permet la constitution d'une SELARL à montant de capital peu élevé, facilitant ainsi l'intégration future des associés**
  
- ⇒ **Désintéressement des fondateurs : permet, lorsque plusieurs associés cèdent leurs parts, de désintéresser chacun d'entre eux et de « partir de zéro » dans le cadre de la SELARL et « redistribuer les cartes »**
  
- ⇒ **Permet d'associer ses collaborateurs sans leur faire payer le prix tout en le percevant**

# Les Sociétés holding des Professions Libérales (SPFPL) loi du 11/12/2001



## Objectifs

- Faciliter l'implantation au niveau national
- Regrouper des cabinets isolés
- Faciliter les cession et transmission grâce à l'effet de levier fiscal et financier offert par la création d'une holding de rachat
- Concerne les professionnels des secteurs : santé, juridique et judiciaire, professions techniques

## Activités

- On peut ne pas exercer la profession libérale, on peut fournir des prestations de services aux filiales, application du principe de groupe de sociétés
- Nécessite de détenir des revenus imposables autres que dividendes pour déduire les charges financières de l'emprunt

# Les Sociétés holding des Professions Libérales (SPFPL) loi du 11/12/2001



## Inconvénients

- La SPFPL peut détenir plus de 50 % du capital d'une SEL mais moins de 50 % des droits de vote
- Intégration fiscale impossible
- Plus de la moitié du capital et des droits de vote doit être détenue par une personne exerçant la profession
- Impossibilité pour une SEL de se transformer en SPFPL
- Pas de possibilité de prendre une participation dans une société de personne du type SCP

## Conclusion



- La patrimonialité des activités libérales doit s'apprécier à la faveur du « marché » dans lequel elles se situent.
  
- Il n'y a pas de patrimonialisation efficace sans restructuration, le vecteur étant soit la SEL, soit la soumission à l'IS.

# Sommaire

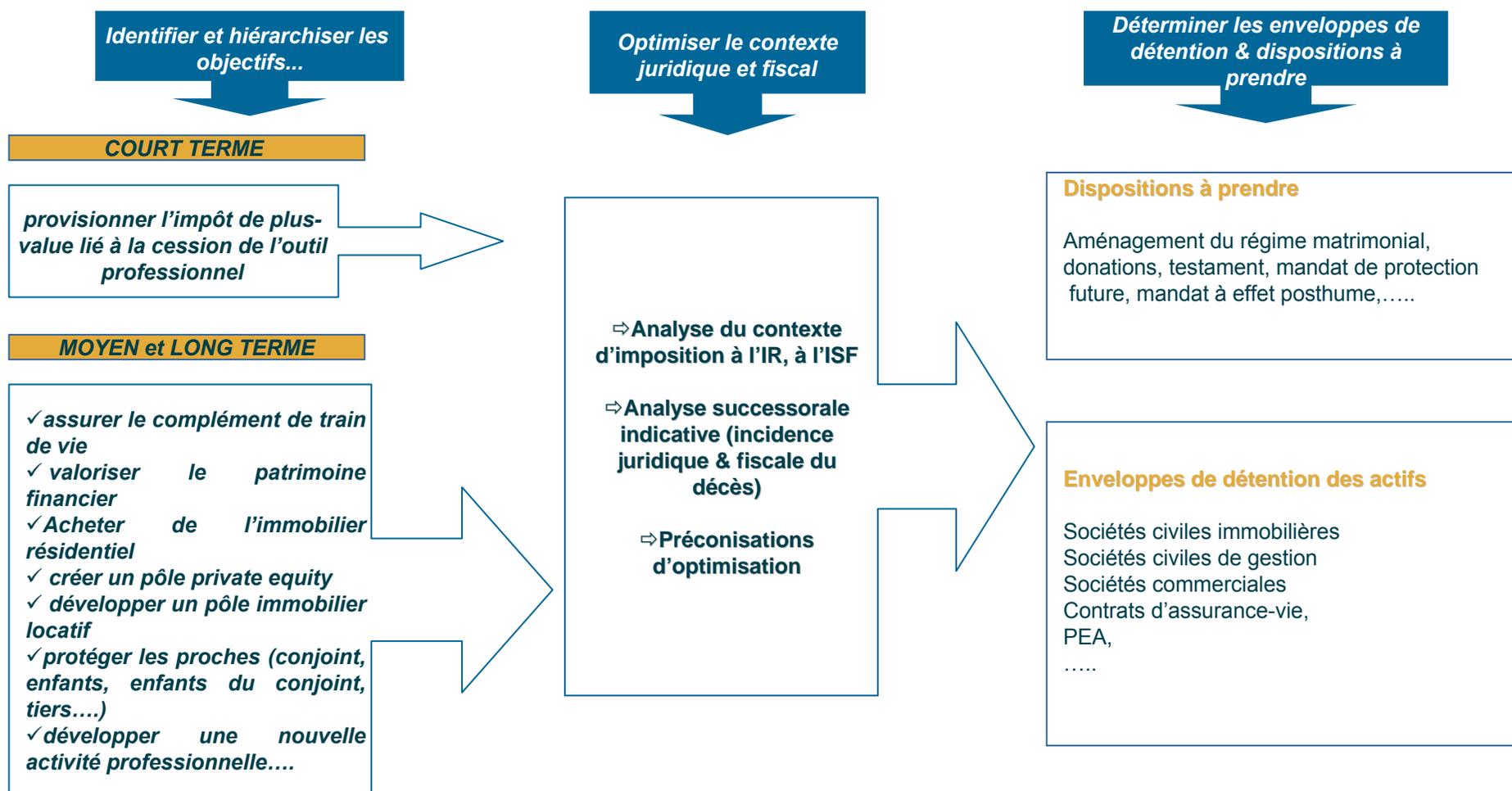


- INTRODUCTION *par Chantal Cadoux*
- « FACTEURS CLÉS DE L'ÉVALUATION » *par Agnès Bricard*
- « STRUCTURE D'EXERCICE ET PATRIMONIALITÉ » *par Hervé Chemouli*
- « TRANSFORMATION DE L'OUTIL PROFESSIONNEL EN ACTIF PRIVÉ » *par Sophie Breuil*

# Axes d'organisation du produit de cession



↳ Organiser le produit de cession dans le respect des objectifs de nos clients et dans un souci d'optimisation du contexte juridique et fiscal





## Focus sur l'incidence ISF de la cession de l'outil professionnel & axes d'optimisation

# Conditions d'imposition du patrimoine à l'ISF



La cession de l'outil professionnel, exonéré d'ISF (sous réserve du respect des conditions correspondantes) peut être de nature à entraîner un assujettissement à l'ISF.

Principe d'imposition annuelle à l'ISF (15 juin) des actifs privés détenus selon leur valeur vénale à chaque 1<sup>er</sup> janvier

Précision : depuis le vote de la loi sur l'emploi, le travail et le pouvoir d'achat (loi « TEPA »), la décote applicable sur la valeur vénale de la résidence principale est de 30% (elle était de 20% précédemment).

A titre d'information, le **seuil d'imposition de l'actif net patrimonial imposable à l'ISF** est actuellement fixé à **760 000 Euros** (réévaluation de 1,8% résultant de la Loi de Finances pour 2006).

Fraction de la valeur nette taxable du patrimoine au 01.01.2007	Tarif applicable	Assiette taxable par tranche	Impôt par tranche
N'excédant pas : 760.000 €	0 %		
Comprise entre : 760.000 € et 1.220.000 €	0,55 %	460.000 €	2.530 €
1.220.000 € et 2.420.000 €	0,75 %	1.200.000 €	9.000 €
2.420.000 € et 3.800.000 €	1 %	1.380.000 €	13.800 €
3.800.000 € et 7.270.000 €	1,30 %	3.470.000 €	45.110 €
7.270.000 € et 15.810.000 €	1,65 %	8.540.000 €	140.910 €
Supérieure à : 15.810.000 €	1,80 %		

# Axes d'optimisation de l'ISF



Deux axes de réflexion :

**1: Réduction de la base taxable**

**2: Réduction de l'ISF : plafonnement et mécanisme du bouclier fiscal et investissements ou dons ouvrant droit à réduction d'ISF**

## 1 - Réduction de la base taxable

• **Acquisition de biens exonérés :**

- **En totalité** : actifs professionnels, œuvres d'art, d'antiquité ou de collection.

- **A hauteur des ¾** :

⇒ bois et forêts ou parts de groupements forestiers (sous conditions, notamment engagement d'exploitation dans le cadre d'un plan pendant 30 ans),

⇒ terres agricoles louées par un bail rural à long terme, GFA (sous conditions, exonération de 75 % jusqu'à 76 000 € et 50 % au delà).

• **Donation temporaire d'usufruit ou en pleine propriété**, au profit d'un enfant majeur ou d'un tiers (fondation, ...)

Une telle donation permet de sortir de l'assiette de l'ISF le montant de la donation, de manière définitive si la donation

est consentie en pleine propriété, ou de manière temporaire si la donation porte sur un usufruit temporaire, car

le donateur nu-proprétaire n'est plus redevable de l'ISF.

• **Contrat de capitalisation déclaré à la valeur nominale**

Une voie d'optimisation de la situation ISF peut passer par le réinvestissement d'une partie du patrimoine dans un **contrat de capitalisation**, qui présente la particularité de déclaration de sa seule valeur nominale à l'ISF (montant initial investi), à l'exclusion par conséquent de la revalorisation au fil des ans. Le contrat de capitalisation est une enveloppe de détention de tout type d'actifs financiers cotés, français ou internationaux.

**NB** : les contrats de capitalisation présentent, au vu de la législation actuelle, un avantage au regard de l'imposition ISF, mais sont **soumis aux droits de succession**, contrairement aux contrats d'assurance-vie qui bénéficient d'un régime successoral favorable (cf. infra).

# Axes d'optimisation de l'ISF



- **Contrat d'assurance-vie à prime de fidélité** : ce type de contrat présente les caractéristiques et avantages des contrats d'assurance-vie, notamment au regard de la fiscalité liée à la transmission par décès (cf infra). En outre, ils permettent de différencier le capital investi, et les produits ou intérêts acquis au sein du même contrat.

Le principe est d'isoler les intérêts acquis sur un support, constitutif de la prime de fidélité et acquis au souscripteur sous réserve de conserver le contrat pendant au moins 8 ans.

La prime ou le bonus de fidélité étant indisponible pendant la durée de la fidélité, elle n'est pas à inclure dans la base taxable à l'ISF. En revanche, à la fin de la période d'indisponibilité, le bonus est alors reversé dans l'épargne disponible et devient assujéti à l'ISF.

Une fois la période d'indisponibilité achevée, le bonus étant incorporé au capital disponible du contrat, les retraits éventuels subissent alors le régime de droit commun de l'assurance-vie.

Le souscripteur peut procéder à des rachats partiels dans la limite, en général de 80% des versements réalisés. Néanmoins, par précaution, un tel contrat ne doit pas être envisagé pour réaliser des rachats programmés (cumul avantages ISF et absence de fiscalité lors de rachat).

- **Achat de la nue-propriété de biens** (par exemple parts de SCPI) avec perspective de réunion de l'usufruit sous 5 ou 10 ans: non assujettissement à l'ISF jusqu'à reconstitution de la pleine propriété.

- **Exonération des souscriptions au capital de PME** ayant son siège de direction effective dans un état membre de la communauté européenne. Les titres reçus en contrepartie de la souscription au capital d'une PME (employant moins de 250 personnes, et chiffre d'affaire inférieur à 50 M€ ou total bilan inférieur à 43 M€ ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale ) sont totalement exonérés d'ISF.

Les sociétés ayant une activité de gestion de patrimoine mobilier (notamment les organismes de placement collectif en valeurs mobilières) ainsi que celles ayant une activité de gestion et de location d'immeubles sont expressément exclues du bénéfice de l'exonération. Extension du bénéfice de l'exonération aux investissements réalisés via holding sous certaines conditions.

- **Développement d'un outil professionnel**

Les titres de société peuvent être qualifiés d'outil professionnel et bénéficier d'une exonération totale d'ISF, sous réserve de remplir trois conditions cumulatives (détenir un poste de direction ; en retirer plus de la moitié de ses revenus professionnels ; détenir plus de 25% des titres et droits de vote de la société ou à défaut, que la valeur des titres représente plus de la moitié de l'actif brut imposable à l'ISF y compris lesdits titres).

NB : le montant d'un compte courant est toujours déclarable à l'ISF.

# Axes d'optimisation de l'ISF



## • Pacte Dutreil ISF

**Enjeu: abattement de 75% sur la valeur des parts d'une entreprise pour le calcul de l'ISF, à la condition que l'associé ait signé un engagement collectif de conservation des titres d'une durée minimum de 6 ans.**

<sup>1</sup> même à hauteur d'une seule action symbolique.

<sup>2</sup> acte sous seing privé porté à la formalité de l'enregistrement ou acte notarié

## Principales conditions d'application du régime actuel

### Sociétés visées

Société, qui exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Sont éligibles au régimes les sociétés holdings animatrices de leur groupe.

### Descriptif de l'engagement

- souscrit par au moins deux associés (personnes physiques ou morales)
- pour une durée minimale de 6 ans ⇒ prévoir au delà une prorogation automatique annuelle
- doit porter sur au moins 34% du capital dans une société non cotée, 20% dans une société cotée.
- l'un des signataires doit exercer un mandat social, normalement rétribué et représentant le principal de sa rémunération professionnelle. ⇒ prévoir d'associer au pacte le(s) dirigeant(s) actuel(s) et le(s) futur(s) dirigeant(s)<sup>1</sup> tant que faire se peut.

### Date d'application

Le pacte doit avoir acquis date certaine<sup>2</sup> avant le 31 décembre d'une année N pour être exploitable au titre de l'ISF de l'année N+1, déclarable au 15 juin N+1.

**A noter, le projet de loi de finances pour 2008, prévoit de réduire l'engagement collectif à 2 ans et d'introduire un engagement individuel portant la durée globale de conservation à 6 ans au moins.**

## • Titres détenus par les salariés et les mandataires sociaux

Sont exonérées d'ISF, à concurrence des trois quarts de leur valeur (sans limitation de montant), les parts ou actions de sociétés ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale lorsque le redevable y exerce son activité principale comme salarié ou mandataire social.

L'exonération partielle est subordonnée à la condition que les parts ou actions soient conservées pendant au moins six ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier de l'année au titre de laquelle l'exonération est demandée pour la première fois. Ce dispositif est exclusif de tout autre régime de faveur en matière d'ISF.

## Axes d'optimisation de l'ISF



- ✓ Les titres de sociétés holdings animatrices de leur groupe ouvrent droit au bénéfice de l'exonération partielle.
- ✓ Le caractère principal de l'activité exercée dans la société s'apprécie selon les mêmes critères que ceux retenus pour l'application de l'exonération des biens professionnels, voir supra.
- ✓ Le non-respect de la durée de conservation entraîne, en principe, la déchéance du régime de faveur. Le redevable doit alors acquitter tous les compléments d'ISF dont il a été dispensé ainsi que l'intérêt de retard (4,80% par an).
  
- ✓ L'administration admet également de ne pas remettre en cause l'exonération :
  - en cas de décès du redevable ;
  - en cas de donation, sous réserve toutefois que les donataires conservent les titres donnés pendant la durée restant à courir jusqu'au terme du délai de six ans ;
  - en cas d'apport sous réserve que, jusqu'au terme du délai de six ans, le redevable conserve les titres reçus en contrepartie de l'apport, qu'il exerce son activité principale dans la société bénéficiaire de l'apport, qu'il détienne 95 % des parts ou du capital, que la société bénéficiaire conserve les titres apportés et que la valeur vénale de sa participation dans la société dont les titres sont apportés représente au moins 95 % de la valeur de son actif immobilisé et 90 % de la valeur de son actif net.

# Axes d'optimisation de l'ISF



## 2- Réduction de l'ISF

Deux règles coexistent aujourd'hui, permettant de réduire le montant des impositions, notamment de l'ISF

### ① Mécanisme du plafonnement

#### Principe

*IR + ISF + Prélèvements Libératoires Forfaitaires ≤ 85 % des revenus nets*

**Le plafonnement de l'ISF, par le jeu d'une maîtrise des revenus générés, permet donc de réduire l'ISF théorique de moitié, au moment de son exigibilité.**

### ② Mécanisme du bouclier fiscal

*IR<sub>2006</sub> + ISF<sub>2007</sub> + Prélèvements Libératoires Forfaitaires<sub>2006</sub> + prélèvements sociaux<sub>2006</sub> + taxes locales<sub>RP 2007</sub> ≤ 50 % des revenus nets<sub>2006</sub>*

**Le bouclier fiscal s'opère par voie de restitution en année N+2 de la perception des revenus, soit encore en 2008 pour les revenus perçus en 2006.**

# Axes d'optimisation de l'ISF



## ↪ Revenus à prendre en compte

PLAFONNEMENT	BOUCLIER FISCAL
<p>Traitements, salaires et retraites après abattement de 10 % plafonné ; BIC, BNC, rémunération des gérants.</p> <p>Revenus fonciers nets de charges.</p> <p>Revenus de capitaux mobiliers (<b>avant abattement</b>).</p> <p>Plus-values mobilières (y compris <math>\leq 20.000</math> €) sans prise en compte des abattements pour durée de détention.</p> <p>Plus-values immobilières.</p> <p>Quote-part de produits des retraits sur les contrats d'assurance-vie et de capitalisation.</p> <p>Déficits catégoriels de l'année dans la limite de ceux imputables sur l'IR (exemple : déficit foncier dans la limite de 10.700 €).</p> <p>Revenus et plus-values perçus en France et à l'étranger et exonérés d'impôt sur le revenu (Livret de développement durable, PEL, CEL, plus-values immobilières relatives à la résidence principale ou relatives à des immeubles détenus depuis plus de 15 ans).</p>	<p>Revenus imposables à l'impôt sur le revenu nets de frais professionnels,</p> <p>Plus-values mobilières sans prise en compte des abattements pour durée de détention.</p> <p>Dividendes assujettis à l'IR <b>après abattement de 40%</b>,</p> <p>Produits soumis à prélèvement libératoire,</p> <p>Revenus exonérés d'impôt réalisés en France et hors de France (à l'exception de certaines plus-values immobilières notamment plus-value sur résidence principale, et abattement pour année de détention )</p> <p>Revenus des contrats d'assurance-vie ou de capitalisation en euros, ainsi que les contrats <i>en unités de compte</i>, exclusivement investis sur le fond général en euros (incertitudes sur ce dernier point) <u>dès la date de leur inscription en compte</u>,</p> <p>Fraction taxable des <u>rachats</u> de contrats d'assurance-vie ou de capitalisation <i>en unités de compte</i>.</p>

# Axes d'optimisation de l'ISF

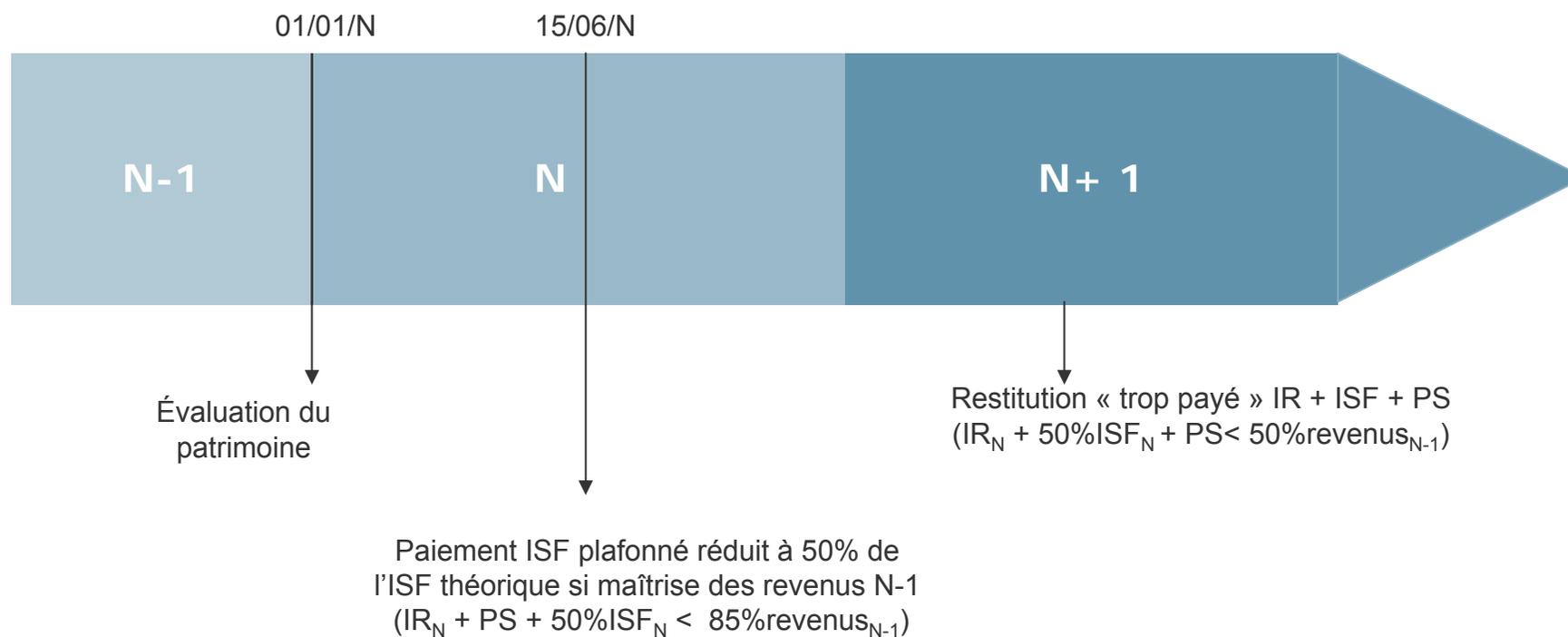


## ↳ Impôts à prendre en compte

PLAFONNEMENT	BOUCLIER
<p>Impôt sur le revenu, ISF théorique, Prélèvements libératoires, CSG/ CRDS, prélèvement social et contributions additionnelles</p>	<p>Impôt sur le revenu, ISF plafonné le cas échéant, Prélèvements libératoires, Taxe d'habitation et foncière sur la résidence principale. <b>CSG/ CRDS, prélèvement social et contributions additionnelles</b></p>



## Articulation du plafonnement de l'ISF et du bouclier fiscal



# Axes d'optimisation de l'ISF



## • Investissement dans les PME (Nouvelle mesure à compter de l'ISF 2008)

PME concernées : Entreprises qui occupent moins de 250 personnes et dont le CA annuel n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros (PME européenne non cotée).

Régime fiscal : le contribuable peut imputer sur l'ISF 75% des versements effectués au titre de la souscription en capital de sociétés (constitution de la société ou augmentation de capital), en numéraire ou en nature par apport de biens nécessaires à l'exercice de l'activité, à l'exception des actifs immobiliers et des valeurs mobilières. Cet avantage fiscal ne peut être supérieur à 50 000 € (dont 10.000 € maximum pour l'investissement dans un fonds d'investissement de proximité (FIP) pour lequel seul est pris en compte 50% du versement et non 75%) .

Conditions : le contribuable doit conserver les titres reçus en contrepartie de sa souscription au capital de la société jusqu'au 31 décembre de la cinquième année suivant celle de la souscription.

### Contrainte *de minimis*

Le bénéfice de la réduction est conditionné au respect des dispositions du règlement CE 1998/2006 de la Commission européenne du 15 décembre 2006 relatif à l'encadrement des aides aux entreprises.

Un plafond d'aides est fixé à 200.000 euros par société, (exception faite pour le secteur du transport dont le plafond est de 100.000 euros). Il s'apprécie en cumulant l'ensemble des aides soumises au plafond sur 3 exercices fiscaux glissants, celui du versement de la subvention et les 2 précédents.

Les versements aux entreprises bénéficiant de la réduction se verront considérés comme des aides indirectes aux entreprises, et comptabilisés comme aides relevant des plafonds *de minimis*.

## • Mécénat (Nouvelle mesure à compter de l'ISF 2008)

Le redevable peut imputer sur son ISF 75% du montant des dons en numéraire, dans la limite de 50 000 €, effectués au profit :

- des établissements publics de recherche et des établissements publics d'enseignement supérieur ;
- des fondations RUP habilitées à recevoir des dons ;
- des entreprises d'insertion et des entreprises de travail temporaire d'insertion ;
- des associations intermédiaires dont l'objet est d'embaucher des personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales et professionnelles pour les mettre à titre onéreux à la disposition de personnes physiques ou morales afin de faciliter leur insertion professionnelle.

**Dans les deux cas de figure (dons ou investissements PME), la fraction du versement ouvrant droit à réduction d'impôt ne peut donner lieu à un autre avantage fiscal au titre d'un autre impôt. Par ailleurs, les dons ou investissements ouvrant droit à réduction d'ISF sont ceux effectués entre la date limite de dépôt de la déclaration ISF de l'année précédant celle de l'imposition et la date limite de dépôt de la déclaration de l'année d'imposition.**



## Agnès Bricard

**Présidente d'Honneur du Conseil Régional de l'Ordre des Experts-Comptables Paris Ile-de-France**

**Expert-comptable Diplômée**

**Commissaire aux Comptes**

**Conseil Expert-Financier**

**Cabinet ABC Audit Bilan Conseil**

**63, Boulevard des Batignolles**

**75008 Paris**

**Tél. 01 44 69 06 06 – Fax 01 44 69 06 90 – Portable 06 61 64 57 00**

**[www.abc-conseils.com](http://www.abc-conseils.com) – email: [abcec@wanadoo.fr](mailto:abcec@wanadoo.fr)**



## Hervé Chemouli

**Avocat à la Cour**

**Ancien Membre du Conseil de l'Ordre**

**Ancien Membre du Conseil National de Barreaux**

**Ancien Secrétaire de la Conférence**

**H.E.C. E.M.B.**

**S.C.P. CHEMOULI-DAUZIER**

**12, Boulevard Raspail**

**75007 Paris**

**Tél. 01 45 49 00 19 – Fax 01 45 49 26 74**

**[hc@chemouli-dauzier.com](mailto:hc@chemouli-dauzier.com)**

## Remerciements et contacts



### **Sophie Breuil**

**Responsable de l'Ingénierie Patrimoniale Neuflyze OBC**

**Banque Neuflyze OBC**

**3, Avenue Hoche**

**75008 Paris**

**Tél. 01 56 21 70 72**

**[sophie.breuil@fr.abnamro.com](mailto:sophie.breuil@fr.abnamro.com)**

### **Chantal Cadoux**

**Responsable Partenariats & Synergies Neuflyze OBC**

**Banque Neuflyze OBC**

**3, Avenue Hoche**

**75008 Paris**

**Tél. 01 56 21 64 27**

**[chantal.cadoux@fr.abnamro.com](mailto:chantal.cadoux@fr.abnamro.com)**