

Ouverture

Experts-comptables et Commissaires aux comptes de France



DOSSIER DU TRIMESTRE >>> **Comment optimiser la gestion fiscale et patrimoniale de l'immobilier d'entreprise**

Simplification
européenne : où
en sommes-nous ?

p. 12

Comptabiliser
les résultats d'un
bilan carbone

p. 48

Le congrès ECF
de septembre

p. 58

ecf

EXPERTS-COMPTABLES ET
COMMISSAIRES AUX COMPTES
DE FRANCE



www.interfimo.fr

Bienvenue dans votre univers financier et professionnel !

Accueil | **Actualités** | **Vos besoins** | **Nos solutions** | **Qui sommes nous** | **Nos partenaires** | **Contactez-nous**

Professions libérales
Protéger son activité et ses proches

Ses responsabilités professionnelles et familiales contraignent le professionnel libéral à une analyse approfondie et personnalisée de ses assurances et de sa couverture sociale.
Une retraite judicieusement...

En savoir plus

Flash infos :
Un projet professionnel ? **Demandez votre financement** EN LIGNE

Conseils financiers, de l'installation à la retraite

CRÉER, REPRENDRE, S'ASSOCIER
Comprendre les enjeux respectifs des trois modalités d'installation

SE DÉVELOPPER
Choisir les meilleures options financières et fiscales

ORGANISER SON PATRIMOINE ET SA RETRAITE
Exploiter les opportunités patrimoniales d'une carrière libérale

PROTÉGER SON ACTIVITÉ ET SES PROCHES
Mesurer et prévenir les risques de l'exercice libéral

Reponses en ligne à vos préoccupations financières

Actualité Flux RSS

- Nouvelle étude en ligne sur les prix des cabinets d'expertise comptable. Etude téléchargeable depuis la page d'accueil de notre site internet
- Avis du CCRAA sur les opérations de « venue à soi-même »
La publication au Bulletin officiel des impôts du 12 janvier de plusieurs avis du
- Hôpital, patients, santé, territoires et la démographie
La loi Hôpital, patients, santé et territoires (HPST) doit permettre la mise au point de mesures destinées à lutter contre les déserts médicaux.
- Evolution de la fiscalité des plus values intéressant la mobilité des

Etudes sur les prix des cabinets, laboratoires et officines

Interfimo
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

40 ans au service des professions libérales
Crée en 1969 par les syndicats et les institutions, les professions libérales est aujourd'hui le premier organisme financier.

Extrafimo : votre espace d'informations personnalisées

Commentaires d'experts sur l'actualité financière et fiscale

Outils de simulations financières

Outils Pratiques

- Simulation crédit constant
- Simulation crédit dégressif
- Simulation crédit in fine
- Simulation retraite

Nous finançons les Professions Libérales depuis 40 ans :
venez partager cette expérience sur Internet.



INTERFIMO

FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Et si on remettait l'église au milieu du village...

Coincés entre la menace du livre vert de l'audit, qui s'interroge fortement sur l'utilité du commissariat aux comptes dans les PME, et la 4e directive européenne qui a en ligne de mire la simplification des obligations pour les entités réalisant moins de 500 000 euros de CA annuel, même si, comme l'explique Philippe Arraou dans son article, le spectre d'une suppression totale des obligations comptables pour les petites entités s'éloigne, quel est notre avenir ? Les pistes d'évolution sont nombreuses, on nous invite à devenir des as du marketing, de tout miser sur la comptabilité environnementale, de nous spécialiser dans tel ou tel domaine... Mais, il y a un domaine où nous sommes normalement imbattables, c'est celui du conseil fiscal à la sauce patrimoniale, la matière première étant à portée de main dans nos dossiers de travail. Le dossier spécial de ce numéro d'ouverture est dédié à l'immobilier d'entreprise, source inépuisable de conseil à valeur ajoutée chez nos clients, et il est parfois bon de remettre l'église au milieu du village, car nos clients attendent peut être de nous que nous soyons sachants dans leurs métiers mais ils nous payent surtout pour être performants dans les nôtres. Le fidèle lecteur retrouvera également dans ce numéro les rubriques habituelles, ainsi que les prochains rendez-vous de notre syndicat, à ne manquer sous aucun prétexte.

Bonne lecture.
Gilles Dauriac

Editorial du président

5



Nouveaux président-e-s
Hommage à François Szabo

6

7



En direct de la profession

Simplification : la contribution d'ECF

8



Du côté...

• du CJEC :

Maître de stage, l'avenir de la profession vous concerne

11

• de Bruxelles :

Simplification comptable européenne : où en sommes-nous ?

12

Philippe Arraou

• des TIC : Les tablettes PC, un nouvel outil pour les professionnels nomades

14

• de la commission informatique :

Du bon usage de la sauvegarde informatique

15

Denis Chapey, Michel Bohdanowicz et Philippe Munies

• Comptabilité

Que peut-on comptabiliser après un Bilan Carbone®(BC) selon les règles actuelles ?

48

Hervé Gbego

• A ne manquer sous aucun prétexte...

Séminaire Stratégie et Management du cabinet

51

Interview de Maximilien Brabec

52

Interview de Pascal Viaud

53

• Droit social

Nouveau succès pour le séminaire social et Management RH d'ECF

55

• A ne manquer sous aucun prétexte...

Congrès national de Saint-Malo

58

Le mot des rapporteurs généraux

59

Table ronde et ateliers

61

Séminaire CAC en Martinique

Et aussi...

• J'ai lu pour vous...

Vous avez-dit démondialisation ?

63

Roger Laurent

• Annonces CJEC

66



Certification de la gestion durable des forêts

Dépôt légal n° 3711 - 2^{ème} trimestre 2011

Toutes reproductions des textes et documents sont interdites sauf accord de l'éditeur.

Dossier du trimestre :

Comment optimiser la gestion fiscale et patrimoniale de l'immobilier d'entreprise

- | | | |
|---|---|----|
| 1 | Le régime fiscal de la société civile
Serge Anouchian | 20 |
| 2 | Le crédit-bail immobilier et ses impacts sur le plan fiscal
Serge Anouchian | 22 |
| 3 | Acquisition par une SCI d'un immeuble au moyen d'un crédit-bail immobilier
Serge Anouchian | 26 |
| 4 | Quelques réflexions sur le démembrement de propriété et le patrimoine professionnel
Fabrice Luzu | 30 |
| 5 | Les avantages collatéraux du démembrement
Serge Anouchian | 34 |
| 6 | Quelques cas pratiques de démembrement des parts sociales
Serge Anouchian | 36 |
| 7 | La fin de la théorie du bilan pour les BIC : faut-il maintenir les immeubles à l'actif ?
Laurent Benoudiz | 40 |
| 8 | La donation ou la cession de la nue-propriété figurant au bilan
Pierre Fernoux | 42 |

Ouverture

ECF FORMATIONS
SARL au capital de 50 000 €

51, rue d'Amsterdam
75008 - PARIS
Tél. : 01 47 42 08 60
Fax : 01 47 42 37 43
Mail : contact@e-c-f.fr
Site : www.e-c-f.fr

Directeur de la publication :
Philippe Arraou

Rédacteur en chef :
Gilles Dauriac

Secrétariat de rédaction
et coordinatrice :
Béatrice Fracasso

Comité de rédaction :
Serge Anouchian
Roger Laurent
Jean-Luc Mohr
Jean-Pierre Roger

Mise en page/réalisation : Studio CPCP

Gravure/impression : Imprimerie Lecaux-OCEP

ISSN 2111-9139

Annonces :

INTERFIMO 2^e de couv. • FIDES 3^e de couv. • GAN 4^e de couv.

GRUPE MORNAY p. 50 • WELCOME OFFICE p. 62

Ce numéro comporte 1 encart central de 4 pages (bulletin d'adhésion - inscriptions séminaires Bayonne et Martinique) placé entre les pages 34 et 35.

Ce numéro comporte 3 encarts jetés : plaquette congrès national, bulletin d'inscription congrès et encart 4 pages Welcome office.

66^{ème} congrès
13, 14, 15 octobre 2011
marseille 2011

Un congrès au cœur du métier

Le développement de la compétitivité
des TPE s'appuie sur :

- les simplifications
- les aides au financement
- les comparatifs de statuts,
optimisations fiscale et sociale



En 3 jours, mettez en place « une dynamique de croissance »



Éditorial

“ La profession libérale est-elle menacée ? ”

La réalité s'impose à nous : l'exercice libéral n'est plus l'unique forme d'exercice de l'expertise comptable en France. D'autres schémas sont apparus, qui constituent chacun une menace pour la pérennité de la profession libérale. Tout d'abord la forme associative, sanctuarisée avec l'ouverture du tableau de l'Ordre aux AGC. Ensuite les structures capitalistiques de culture anglo-saxonne. Enfin une forme fortement apparentée au modèle du franchising. Ces trois formes d'exercice représentent chacune un poids économique considérable et sont devenues incontournables. Leur expansion n'est pas due à un développement de l'activité globale de la profession qui leur aurait bénéficié : c'est une progression qui s'est faite sur un marché constant, autrement dit au détriment des autres acteurs de ce marché, les professionnels libéraux. Le plus surprenant est que cette évolution s'est construite malgré une déontologie entièrement conçue pour un exercice libéral. Elle s'est imposée à la profession, telle une transformation inéluctable de notre société. Ce qui est inquiétant, c'est que les professionnels libéraux ne semblent pas armés pour opposer une résistance à ce phénomène en cours, et que la concentration de la profession va en s'amplifiant. La décision de la Cour de Justice européenne du 5 avril concernant le démarchage sera une arme supplémentaire de poids pour les grosses écuries, quoi qu'en disent certain(e)s.

Que ceux qui en douteraient, observent le marché du commissariat aux comptes. Nous savons depuis longtemps que les sociétés du CAC 40 sont dans les mains de quelques cabinets. Mais la concentration gagne du terrain. Le très récent rapport du CEPR (Centre for Economic Policy Research) révèle que 90 % des honoraires du SBF 120, les 120 plus importantes entités françaises, reviennent aux quatre grands réseaux mondiaux, taux qui passe à 99,10 % si on rajoute les deux cabinets suivants, Mazars et Grant Thornton. Nous sommes dans une situation d'oligarchie, avec ses conséquences inéluctables sur l'organisation de la profession et ses orientations politiques.

Le salut de la profession libérale passera par une prise de conscience et un sursaut de nature politique. Il passera aussi par une mutualisation des moyens. Les cabinets libéraux doivent pouvoir disposer des mêmes outils, de dimension industrielle, que leurs concurrents, terme qui risque désormais de remplacer celui de confrère. Une démarche d'envergure ne peut s'envisager qu'à l'échelle nationale : c'est la compétence et l'objet même du syndicalisme. ECF, seul syndicat à vraiment défendre les intérêts des professionnels libéraux, a une lourde responsabilité face à l'évolution de la profession comptable en France. Il mérite le soutien et l'adhésion de tous !

Philippe Arraou
Président ECF



Actualité Syndicale

○ Nouveaux président-e-s !

Signe du dynamisme de notre Fédération, pas moins de 5 syndicats régionaux (ECF Alpes-Maritimes, Nord-Pas-de-Calais, Normandie, Seine-et-Marne et Var) ont renouvelé leurs bureaux et porté à leur tête un nouveau président (dont une femme !) depuis le début de l'année 2011.

Ouverture vous les présente en 2 questions :

- 1) Pourquoi avoir choisi de vous engager pour la profession avec ECF ?
- 2) Quelles sont les priorités de votre mandature ?

Hervé Forestier
Président ECF
Alpes-Maritimes

48 ans, célibataire,
un enfant
Elu le 10 janvier 2011



1) Diplômé en 1993, je crée mon cabinet fin 1994 avec mon associé, copain de promo universitaire. Ayant alors participé à des réunions IFEC et ECF, c'est dans ces dernières que j'ai été le mieux reçu, où l'écoute était la plus grande, où j'ai trouvé des confrères qui partageaient mes problématiques et mes doutes. J'y ai adhéré dès 1995.

2) Parmi les priorités de ma mandature figurent notamment le développement de nos réunions mensuelles « En direct d'ECF – L'Essentiel du mois », ouvertes à tous, et qui permettent d'approfondir nos connaissances et notre réflexion sur des sujets professionnels de fond ou d'actualité, et de fournir gratuitement des outils aux participants. C'est là toute la force des valeurs d'ECF au-delà de sa convivialité : ne laisser personne sur le bord de la route, écouter, épauler, partager. Je serai également le porte-parole de nos confrères des Alpes-Maritimes auprès des instances régionales.

Hubert Tondeur
Président ECF
Nord-Pas-de-Calais

40 ans, marié,
deux enfants
Elu en mars 2011



1) Dès mes premiers pas professionnels, j'ai été entouré d'adhérents ou de sympathisants ECF. Plusieurs Présidents ECF m'ont ensuite poussé à m'engager et m'ont demandé de participer aux élections au Conseil régional du Nord-Pas-de-Calais. Ceci m'a amené à travailler directement avec mon prédécesseur, André Demode, infatigable combattant de la cause des experts-comptables libéraux et des valeurs d'indépendance véhiculées par ECF.

2) Ma priorité est déjà de faire vivre ce qui a été initié par mon prédécesseur, André Demode. Ne pas faire retomber la dynamique syndicale au service des consœurs et confrères. Pour cela, j'estime que la proximité des confrères, dans la diffusion de l'information comme des formations, est un axe prioritaire. Nous nous devons être le relai des actions de nos élus nationaux et régionaux. Et un relai des confrères auprès de nos instances.

Jean-Paul Lauzet
Président ECF
Normandie

49 ans,
marié, 3 enfants
Elu le 20 juin 2011



1) Sans aucun doute, ECF est le syndicat qui s'exprime sans langue de bois. ECF dit ce qu'il fait et fait surtout ce qu'il a dit. Il suffit, pour s'en convaincre, d'analyser les deux premières années de présidence ECF du CSO. Les propositions d'ECF résultent d'échanges et de débats qui se passent dans la simplicité, la convivialité

et le respect mutuel. Ces valeurs, me conviennent largement.

2) J'ai souhaité la constitution d'un bureau élargi afin que des représentants de la Haute et de la Basse-Normandie soient représentés et s'engagent à animer nos réunions mensuelles, ouvertes à tous, au plus près de nos confrères.

Cécile de Saint Michel
Présidente ECF
Seine-et-Marne

45 ans
Elue le 21 juin 2011



1) Lors de mon entrée dans la profession il m'a paru naturel d'adhérer à une chambre syndicale avec le souci de ne pas m'isoler en tant que professionnelle indépendante. Les valeurs véhiculées par ECF correspondent aux miennes, notamment en ce qui concerne l'indépendance, l'attachement à l'exercice libéral, la prépondérance de l'humain. De plus, la prise en considération des particularités de chaque cabinet, quelle que soit sa taille, est pour moi très importante.

2) J'ai la chance d'être dans un département où un grand nombre de mes consœurs et confrères partagent nos engagements et nos valeurs. Je vais m'attacher à diffuser auprès du plus grand nombre nos messages, à défendre les intérêts de chacun mais également les inciter à nous rejoindre activement dans nos différentes actions.

○ Une DRH à la tête des formations d'ECF

Emilie Torney-Lambert a succédé le 18 avril dernier à Nathalie Parmentier au poste de Responsable du service Formation d'ECF. DRH ayant une riche expérience en matière de formation continue, Emilie aura notamment pour tâche de poursuivre la mutation de son service sur le chemin de la professionnalisation et de la qualité au service de la profession.

Nous lui souhaitons la bienvenue et nous réjouissons de cet enrichissement de notre équipe de permanents.

Emilie est à votre disposition
au 01.47.42.55.74 ou
à emilie.torney@e-c-f.fr



○ Hommage à François Szabo

François

Que dire lorsqu'un confrère disparaît quelques jours après avoir fêté ses 42 ans ? Que c'est injuste, qu'il était trop tôt, beaucoup trop tôt, surtout lorsqu'on laisse un petit Thomas qui n'a que huit mois et que son épouse, Dominique, est enceinte. A ces deux enfants qui ne connaîtront jamais leur père, il faudra dire et redire qu'il était la gentillesse même, qu'il était bon et généreux, qu'il était fidèle et solide et que tout le monde l'aimait.

Ses deux autres enfants, Arthur et Valentin, âgés de 15 et 12 ans, le savaient bien. François les associait à sa vie et à ses fêtes et ils se retrouvaient tout jeunes à l'accompagner au séminaire de Courchevel comme dans les marches de nuit de Paris-Mantes ou la course de Paris-Versailles.

Car François était sportif, il semblait même indestructible. En janvier, après une chute sévère au ski, il avait fallu lui plâtrer le bras ; cela ne l'a pas empêché le lendemain, de dévaler encore les pentes. Il était d'une résistance incroyable et dormait très peu. Il pouvait participer à une soirée, la terminer très tard et se retrouver en pleine forme après un sommeil de quelques heures. Il disait qu'il vivait ainsi deux vies mais il ne savait pas que la sienne serait aussi brève.

François aimait Eddy Mitchell et les soirées entre amis. C'était aussi un travailleur acharné qui s'impliquait auprès de ses clients, les accompagnait, les conseillait et ceux-ci devenaient vite ses amis au point d'accepter des heures de rendez-vous invraisemblables très tôt le matin ou très tard le soir. Il mélangeait allègrement sa vie professionnelle et sa vie privée et c'était très bien comme cela.

François aimait notre profession et il avait trouvé normal de s'investir à ECF dans les rôles les plus divers. Censeur de la Fédération, secrétaire puis trésorier de Paris, il est allé jusqu'à devenir le photographe dévoué et talentueux de toutes les manifestations. Il voulait participer, être utile.

Comme toutes les choses importantes qui n'ont pas besoin d'être écrites, François devait assurer la relève et il était chargé de garantir la pérennité de notre cabinet en y associant ceux de sa génération. C'est dire le désastre que son départ a provoqué. Comme dit le poète, nous avons perdu en projets les plus beaux de nos jours. Tout s'est terminé le 13 mai en Grèce, à Poros, à quelques mètres du rivage...

A Dominique, Arthur, Valentin, Thomas et à l'enfant à naître.

Gérard Ranchon





En direct de la profession

○ Simplifications : la contribution d'ECF

Quel Gouvernement n'aura pas engagé sa réforme pour une simplification de la vie des entreprises, avec les résultats plus ou moins heureux que nous connaissons bien ? Le Gouvernement actuel vient d'organiser les « Assises de la Simplification » et ECF a apporté sa contribution pour proposer les mesures de simplification suivantes en matière comptable, sociale, fiscale, mais aussi pour le financement des entreprises.

I – Simplifications en matière comptable

1°) Annexe super abrégée

Tout en respectant les contraintes de la 4^{ème} Directive pour les sociétés, un modèle d'Annexe super abrégée pourrait être conçu pour les entreprises relevant du RSI, soit pour un chiffre d'affaires de 2 M€, un total de 1 M€ et 20 salariés. Cette Annexe devrait porter sur :

- toutes les informations d'importance significative nécessaire à la bonne compréhension des comptes,
- et au minimum les informations suivantes présentées sous la forme de tableaux :
 - les modes d'évaluation appliqués aux divers postes des comptes annuels ainsi que les méthodes de calcul des amortissements ;
 - les mouvements des postes des comptes relatifs aux immobilisations et amortissements, aux provisions et dépréciations ainsi qu'aux échéances des créances et des dettes, ainsi que les garanties reçues et/ou données ;
 - le montant des engagements financiers tels que les engagements de retraite ou d'indemnités assimilées, les engagements de crédit-bail ou les sûretés ;
 - les opérations non inscrites au bilan et transactions avec les parties liées.

2°) Limiter l'accès aux comptes annuels publiés

ECF propose le maintien de l'obligation de dépôt des comptes annuels et

leur consultation mais à condition que tous les Etats membres de l'Union européenne l'appliquent, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui, notamment pour l'Allemagne. A défaut, la distorsion de concurrence qui en résulte (consultation possible par les concurrents étrangers) impose une modification de la Directive européenne pour les sociétés ne faisant pas appel public à l'épargne : tout en maintenant l'obligation de dépôt, les comptes pourraient n'être accessibles qu'à des parties prenantes d'intérêt public (Banque de France, Insee, Etat, tribunaux de commerce...).

II – Simplifications en matière sociale

1°) RSI : confier le calcul des cotisations aux Experts-comptables

Tous les cabinets connaissent les déboires des assujettis aux cotisations RSI dus aux erreurs de calculs. ECF a présenté à son congrès de Clermont-Ferrand en septembre 2009 une proposition au Gouvernement visant à confier le calcul des cotisations aux Experts-comptables. Malgré nos efforts engagés depuis, cette mesure ne voit toujours pas le jour. D'autres mesures peuvent également être envisagées.

Il serait souhaitable de raccourcir les délais de paiement pour « coller » le plus possible à l'exercice. L'échéancier pourrait être calqué sur ce qui est prévu pour l'impôt sur les sociétés, avec le paiement de 4 acomptes et un solde de régularisation. Dans la mesure où l'on connaît le résultat de N-1 en avril N, on pourrait payer 4 acomptes en N-1 sur la base N-2, et régulariser les cotisations N-1 en juin N. Pour les entreprises ayant

un exercice décalé, il faudrait décaler le paiement du solde des cotisations et abandonner le système actuel fondé sur une régularisation à l'année civile.

Enfin, pour rendre le système plus efficace, il est indispensable que la mise en œuvre de ces propositions s'accompagne de la dématérialisation des déclarations et des paiements avec le transfert des fichiers en EDI, par le portail Je Déclare.com.

2°) Réduire le nombre de déclarations sociales

Une simplification importante consisterait à regrouper l'ensemble des déclarations sur un seul formulaire. En effet, de nombreux renseignements fournis sur les différentes déclarations sont redondants. La DADS étant la déclaration la plus complète, elle pourrait servir à tous les organismes sociaux, ce qui constituerait une simplification énorme pour les entreprises et pour les cabinets.

De plus, la DADS pourrait être utilisée non seulement pour l'ensemble des déclarations obligatoires relatives au paiement de cotisations et contributions, mais aussi pour celles relatives au droit du travail.

Enfin, une autre simplification consisterait à prévoir que le destinataire de la DADS transmette directement la déclaration à l'ensemble des organismes concernés, plutôt que d'imposer à l'employeur d'envoyer lui-même toutes les déclarations.

3°) Simplifier le bulletin de paie

a) Simplification du bulletin de paie en tant que document remis au salarié

Il est évident que, pour le salarié, le bulletin

de paie est illisible. Le détail des charges sociales lui importe généralement peu, la lecture en étant trop complexe. Mais le salarié doit pouvoir prouver que des cotisations ont bien été prélevées et ceci notamment pour faire valoir ses droits à la retraite en cas de litige avec la caisse vieillesse.

Une proposition de simplification consisterait à remettre au salarié chaque mois un document simplifié, et de lui donner une fois par an un document plus complet.

Remise d'un bulletin de paie simplifié chaque mois

Ce document simplifié contiendrait 5 lignes indiquant :

- le montant du salaire brut, y compris les avantages en nature,
- le montant global des charges patronales,
- le montant global des charges salariales,
- le net à payer,
- le net fiscal.

Le salarié pourrait avoir accès aux autres données (donc au détail) sur demande spécifique. Il pourrait ainsi accéder aux données que possède l'entreprise.

Remise d'un document complet chaque année

Une fois par an, l'employeur remettrait au salarié un document complet indiquant l'ensemble des éléments reçus par le salarié en contrepartie de son travail :

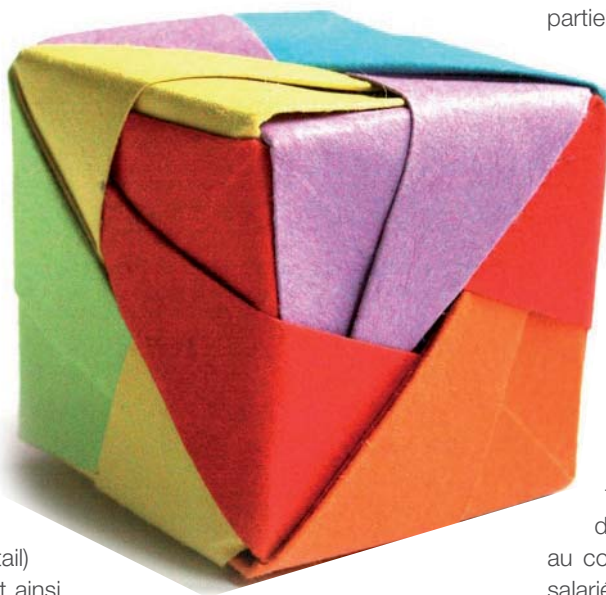
- le salaire de base,
- les primes,
- l'ensemble des autres avantages indirects comme par exemple les titres restaurant, les avantages en nature, la participation de l'employeur à la prévoyance (dont la mutuelle), les jours de formation, etc.

b) Simplification du contenu du bulletin de paie : CSG et CRDS

Une simplification consisterait à fusionner la CSG et la CRDS. La DUCS prévoit déjà un recouvrement global ; par contre la DADSU demande séparément deux bases (CSG et CRDS).

Une autre simplification consisterait à supprimer l'abattement de 3 % sur ces contributions, cette option compliquant les contrôles effectués par les services de paie. A ce propos, il faut noter que la loi de financement de la sécurité sociale pour 2011 a plafonné l'abattement.

Si l'on supprime l'abattement, la base serait donc 100 % et une diminution corrélative du taux pourrait être envisagée. Le taux de 8 % passerait ainsi à 7,76 %.



4°) Simplifier les seuils et les règles de calcul des effectifs

Seuils d'effectif

De trop nombreux seuils sont en vigueur, qu'il conviendrait de limiter en nombre par exemple à 10 salariés, 20 salariés et 50 salariés.

Règles de calcul des effectifs

Il faudrait continuer la réforme entreprise en 2009 pour simplifier le calcul des effectifs.

En droit du travail, il faudrait harmoniser les règles applicables pour le cadre de référence et la période de référence. Et il faudrait aussi préciser quelle est la référence applicable (cadre et période de référence) quand le texte instituant l'obligation est muet sur la question.

En droit de la protection sociale, il faudrait finaliser la réforme entreprise en 2009 et appliquer les règles existant pour la réduction Fillon, le FNAL, à la périodicité du paiement et des

déclarations des cotisations ainsi qu'à la taxe prévoyance.

5°) Assouplir le contrat de travail à temps partiel

Il est fréquent, notamment dans les TPE, qu'en cas d'absence d'un salarié à temps partiel (maladie, congés...) l'employeur demande à un ou plusieurs autres salariés à temps partiel d'augmenter sa durée du travail pendant une période déterminée. Par ailleurs, les salariés à temps partiel sont souvent désireux de travailler

plus, pour augmenter leurs revenus.

Mais cette pratique est risquée pour l'employeur. Non seulement la conclusion d'avenants augmentant temporairement la durée du travail des salariés à temps partiel peut entraîner une requalification en temps plein, mais encore l'employeur peut être condamné à majorer de 25% toutes les heures complémentaires excédant 10% de la durée contractuelle. Il convient donc de sécuriser les entreprises et permettre aux salariés de gagner plus. Un simple avenant au contrat de travail, à la demande du salarié, devrait permettre de travailler au-delà de la durée contractuelle augmentée des heures complémentaires sans risque de remise en cause du contrat initial.

6°) Contrat de travail adapté pour le cumul emploi-retraite

Pour faciliter l'embauche de seniors en situation de cumul emploi-retraite, il est nécessaire d'assouplir le CDD senior. Il suffirait de supprimer la condition liée à la situation de demandeur d'emploi. Seule une condition d'âge serait exigée. De cette façon, les employeurs seraient plus enclins à embaucher des salariés dans le cadre du cumul emploi-retraite.

III – Simplifications en matière fiscale

1°) Réduction du nombre de déclarations

Il est proposé de regrouper en une déclaration fiscale unique :

- la déclaration annuelle des résultats (« liasse fiscale ») ;
- les obligations déclaratives en matière de CVAE ;



En direct de la profession

- la déclaration annuelle de TVA des contribuables au RSI.

En effet, ces déclarations sont établies à partir de données issues de la comptabilité et doivent être déposées chaque année au plus tard le 2ème jour ouvré après le 1er mai.

2°) Harmonisation des seuils fiscaux

Le grand nombre de seuils fiscaux et comptables représente une véritable difficulté. Leur harmonisation et la réduction de leur nombre s'impose, notamment pour les TPE. Les modalités d'application des seuils du régime de la franchise TVA et celles du régime micro (BIC/BNC) pourraient être simplifiées et harmonisées.

3°) Harmonisation de la notion de prépondérance immobilière

Des différences existent quant à la définition d'une société à prépondérance immobilière et quant à la date à laquelle cette prépondérance doit être appréciée. Ces différences s'expliquent dans une large mesure par une différence de contexte des différents articles qui recourent à cette notion. Une harmonisation est souhaitable quant aux dates d'appréciation de la prépondérance immobilière en matière de :

- plus-values immobilières des particuliers (CGI, art. 150 UB I) ;
- plus-values immobilières des non-résidents (CGI, art. 244 bis A I, 3, g) ;
- plus-values de cessions de titres de participation (CGI, art. 219 I, a sexies-0 bis) ;
- droits d'enregistrement (CGI, art. 726) ;
- taxe patrimoniale de 3% (CGI, art. 990 E) ;
- plus-values immobilières professionnelles à long terme (CGI, art. 151 septies B).

4°) Coefficient de déduction de TVA

Il serait souhaitable de prévoir la possibilité pour les contribuables concernés de déterminer sur option leur coefficient de déduction forfaitaire sur l'exercice comptable (durée : 12 mois) et non sur l'année civile. Les modalités de régularisation de la déduction initiale devraient être adaptées en conséquence. Cette mesure constituerait une simplification, en particulier pour les entreprises dont l'exercice comptable ne coïncide pas avec l'année civile.

IV - Mesures en faveur du financement des TPE

ECF propose la mise en place d'une formule standardisée et adaptée à des crédits d'un montant inférieur à 25 000 euros pour les TPE de moins de 20 salariés. Les Experts-Comptables fourniraient aux banquiers des prévisionnels financiers sous forme dématérialisée (transmission en ligne). De leur côté, les banques pourraient mettre en ligne la liste des pièces constitutives du dossier, afin que les entreprises et leur expert-comptable puissent en prendre connaissance immédiatement. En aucun cas cette dématérialisation du dossier ne vise à mettre en place un droit d'accès au crédit, le banquier restant seul décisionnaire. Ainsi, la TPE, comme la banque, éviteront les allers-retours de dossiers jugés incomplets par les banques, réduisant les délais d'obtention du crédit et diminuant enfin le coût de traitement des dossiers. ●



Du côté du... > CJEC



Maître de stage, l'avenir de la profession vous concerne !

Faciliter l'accès au diplôme et l'intégration dans la profession, promouvoir le choix de l'exercice libéral et accompagner l'installation sont les principaux objectifs poursuivis par l'ANECS et le CJEC.

C'est dans ce cadre que nos deux associations organisent les **1er et 2 juillet 2011, à Paris, les Estivales 2011** sur le thème : « Votre avenir en mains ! »

La participation aux Estivales 2011 est **validée par le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables comme journée de formation***.

Cet événement offre à vos stagiaires :

- les méthodologies éprouvées et les conseils pour valider leur DEC,
- des outils et les nouvelles pratiques de développement du cabinet,
- les informations majeures sur l'évolution de la profession.

120€ HT
2 jours, DEJEUNERS COMPRIS,
qui entrent dans le programme de formation obligatoire des stagiaires
en tant que « journée libre de sensibilisation technique »,
pouvant être prise en charge par le cabinet

L'intégralité du programme est disponible sur

www.lesestivales2011.org

Ces deux jours permettent à chaque stagiaire de se diriger efficacement vers le DEC.

Votre stagiaire peut gagner un ipad grâce à son inscription aux Estivales 2011 !

Toutes les informations d'inscription en flashant le code ci-contre avec votre téléphone ou rendez-vous sur www.lesestivales2011.org pour l'inscription en ligne.

Autre avantage pour vous, maîtres de stage, l'atelier « **Rachat de cabinet ou de clientèle** », co-animé par ECF, se déroulera le vendredi 1er juillet de 15h30 à 16h30 :

Le rachat de clientèle apparaît comme une opportunité exceptionnelle mais qui présente également des risques. L'acheteur doit disposer d'une formidable capacité d'adaptation et de maîtrise du changement tout en sachant respecter l'existant et bénéficier des fruits du passé. Le rachat réussi d'un cabinet nécessite que l'acheteur maîtrise parfaitement les différentes étapes du processus et qu'un maximum de paramètres ait été anticipé. Ces éléments vous seront présentés, en partenariat avec ECF, dans cet atelier conçu par Gilles DAURIAC et animé par Nathalie GORRY, membres du bureau national ECF, et Franck LASFARGUES, jeune confrère ayant « racheté », Président CJEC Provence et membre du bureau national CJEC.

L' e-nouveauté Estivales 2011

Flashcode



web

= [envelope icon] + [phone icon]

- 1- Je lance l'application mobilettag sur mon téléphone
- 2- Je flashe le code
- 3- Je renseigne mon adresse mail pour recevoir les informations Estivales et gagner un i-pad

Si vous n'avez pas l'application mobilettag, envoyez tag au 30130 par SMS (non surtaxé) pour récupérer celle-ci sur votre portable. Ou téléchargez l'application depuis l'AppStore ou Android Market.

les estivales 2011
Vendredi 1 & Samedi 2 Juillet

Etudiants, stagiaires,
mémorialistes, diplômés
& jeunes inscrits :

Votre avenir en mains !

ANECS
CJEC

Vendredi 1er juillet – 18h45 à 20h30 : Table Ronde « **Être jeune indépendant et pratiquer l'audit : Rêve ou réalité** », avec l'aimable participation de Philippe ARRAOU, Président national ECF et de son homologue IFEC.

Maître de stage, les Estivales sont également faites pour vous !

*Plus d'information sur la validation comme journée de formation, sur le site www.lesestivales2011.org



Du côté de... > Bruxelles

Philippe Arraou
Président ECF



○ Simplification comptable européenne : Où en sommes-nous ?

Ce vent de folie, qui porte le nom de « simplification » et qui balaye tout sur son passage, souffle dans tous les sens. Du côté de l'Europe, c'est un vent du Nord auquel les pays latins ont du mal à s'adapter.

Le Vote du Parlement Européen du 10 mars 2010

Ouverture avait alerté la profession en avril de l'année dernière de la mesure votée par le Parlement européen pour exempter les « micros » entités de l'obligation d'établissement des comptes annuels. Cette mesure n'a pas manqué de mettre la profession comptable en état de choc à l'échelle européenne pour deux raisons. D'abord parce que l'amendement de la 4ème Directive portant sur la suppression de l'obligation d'émettre des états financiers de synthèse cache en réalité la suppression de la tenue d'une comptabilité. Bien sûr, sans se soucier de la fiscalité. Et puis surtout par l'importance de la mesure puisque le seuil de la Micro entreprise était fixé à 1 million d'Euros de chiffre d'affaires, 500.000 Euros de total de Bilan et 10 salariés, ce qui représente une très grande majorité des sociétés européennes. La mesure avait cependant été légèrement atténuée au dernier moment en introduisant le principe de l'option pour les Etats. La Directive ne s'imposait donc pas aux Etats membres qui pouvaient décider individuellement d'appliquer ou pas ce dispositif pour les Micros entreprises.

Le blocage du Conseil européen

Depuis l'entrée en vigueur du Traité de Lisbonne, les institutions européennes fonctionnent dans l'application d'un processus de co-décision : au vote du Parlement se rajoute dorénavant celui du Conseil européen, et les deux doivent voter les textes. Si le Parlement a une rè-

gle simple de majorité, par contre le vote du Conseil a prévu une règle de majorité qualifiée, calculée d'après le nombre d'habitants bien sûr, mais aussi d'après le nombre d'Etats, afin d'éviter que les grands Etats puissent imposer leurs décisions aux plus petits Etats. C'est ainsi que l'on peut parler de « minorité de blocage ». Pour le texte qui nous concerne, cette minorité de blocage a fait son effet. Plusieurs pays, dont la France, avec l'Italie, l'Espagne, le Portugal, la Belgique et le Luxembourg ont refusé de voter le texte. Rappelons que le Conseil est composé par les gouvernements nationaux.

Notre gouvernement français s'est donc opposé, pour les raisons liées à la fiscalité que nous comprenons bien. Mais d'autres Etats ont également refusé cette modification, venue de la Commission, et approuvée par le Parlement. Faut-il y voir un bloc de culture latine, opposé à une culture anglo-saxonne ? Cela y ressemble fort et peut annoncer d'autres difficultés d'entendement à l'avenir entre ce que l'on peut appeler « le Nord » et « le Sud » de l'Europe. Mais ce n'est pas la seule explication, comme nous allons le voir plus loin.

Ce blocage ne peut en rester là. En effet, un texte voté par le Parlement, de plus avec une majorité des 2/3 des voix, ce qui est considérable pour le Parlement européen, ne peut purement et simplement disparaître du fait que le Conseil ne l'ait pas approuvé. Il faut donc rechercher une solution au blocage.

Le compromis franco-allemand

Que le rapporteur du projet au Parlement européen ait été allemand (le député Lehne) a très certainement influé sur les travaux et sur le vote. Nous savons que les allemands sont très opposés à la publicité des comptes des sociétés, et qu'ils n'appliquent pas la Directive européenne. Et quel meilleur moyen pour ne pas publier les comptes, que de ne pas avoir à les établir ? Il faut avouer que la solution est radicale !

Cette lecture « entre les lignes » a inspiré

un mouvement de rapprochement entre la France et l'Allemagne. D'une part entre les deux gouvernements, et d'autre part entre les institutions représentant les professionnels de la comptabilité : Conseil Supérieur de l'Ordre du côté français, et SteuerberaterKammer et SteuerberaterVerband du côté allemand. Dans le but de « ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain », c'est-à-dire de ne pas sacrifier la comptabilité sur l'autel du libéralisme qui s'oppose à la publicité des comptes, parlons de ce dernier sujet et déconnectons-le du premier, un instant de raison : « si le texte maintenait la suppression de publicité des comptes, accepteriez-vous le maintien de l'obligation d'établissement des états financiers ? » Et là le brouillard se lève, et les sourires reviennent. Diplomate, certes, et astucieux. Le tout était joué. A partir du moment où les deux grands pays France et Allemagne s'entendaient

**Faut-il y voir un bloc de
culture latine, opposé à une
culture anglo-saxonne ?
Cela y ressemble fort et peut
annoncer d'autres difficultés
d'entendement (...)**



sur un amendement commun, il y avait fort à parier que la voie était ouverte pour que les autres Etats membres suivent. C'est ce qui s'est passé. Le Conseil de l'Union européenne a adopté le 30 mai 2011 une proposition d'amendement du texte sur la simplification des Micros Entités.

Compromis du Conseil européen du 30 mai 2011

Ce texte prévoit de maintenir l'obligation d'établissement des comptes pour les micro-entités, mais en laissant aux Etats la possibilité de les dispenser d'une publicité dans certaines conditions, et surtout en abaissant de moitié les seuils pour définir le périmètre. L'esprit du texte initial pour une simplification y est, tout en apportant des aménagements, d'où le nom utilisé de « compromis ».

Ne seraient visées que les sociétés qui ne dépassent pas deux des trois seuils suivants : 500.000 Euros de chiffre d'affaires, 250.000 Euros de total de bilan et 10 salariés. Ces nouveaux seuils réduisent considérablement la portée de la mesure.

L'obligation de tenue de comptabilité prévue dans la 4ème Directive est maintenue pour les Micro sociétés, ce qui est l'essentiel à préserver. L'établissement de leurs comptes annuels est simplifié au maximum : états super abrégés, réduits aux éléments clé (l'idée de présenter le tout sur une seule page a été avancée), sans comptes de régularisation d'actif et de passif, et sans annexe ni rapport de gestion hormis une information pour les éléments significatifs nécessaires à une bonne compréhension des comptes.

Par contre, pour la publicité des comptes de ces Micro sociétés une distinction est faite entre publicité et publication. Le dépôt des comptes serait maintenu, mais leur accès serait réservé aux autorités publiques. Ils ne seraient plus consultables par tout intéressé. A condition toutefois que l'Etat en décide puisque l'option nationale est maintenue pour cette mesure.

Dans l'hypothèse où le texte serait voté en l'état, et où notre Gouvernement français le mettrait en pratique, nos clients ne seront pas forcément mécontents de cette nouveauté !

Le compromis franco-allemand est ainsi devenu le compromis du Conseil européen. Le conseil supérieur peut être fier du travail accompli, car les fruits sont là. Mais l'aventure ne s'arrête pas là ...

Retour devant le Parlement européen

De même que la navette entre l'Assemblée nationale et le Sénat, le texte revient maintenant vers le Parlement européen. Rappelons que celui-ci avait voté le texte initial à 66 % des voix. Ce n'est donc pas de gaité de cœur que les euro-députés vont reprendre le sujet. Et il est de notoriété publique que le rapporteur Lehne est extrêmement contrarié de ce qu'il considère comme une injustice ! Il ne faut donc guère se faire d'illusions sur l'issue : d'autres projets d'amendements peuvent se faire jour. Nous ne sommes pas arrivés au bout du processus et pouvons nous attendre à de nouveaux rebondissements.

Processus européen de co-décision

Cette situation de blocage entre le Parlement et le Conseil est nouvelle. Elle est intéressante car elle correspond à la volonté du législateur d'asseoir le plus largement possible la démocratie européenne et d'associer à la fois la volonté des peuples (le parlement) et celle des gouvernements (le Conseil). L'exercice ne sera pas toujours facile, et nous en avons la démonstration vivante. La solution ne peut être que politique, et par conséquent diplomatique. Mais les remèdes « classiques » de logiques des partis politiques ne peuvent pas s'appliquer. En effet la lecture des votes du Parlement le 10 mars 2010 montre que le vote ne s'est pas réparti entre

groupes parlementaires avec un clivage droite gauche, et que les voix sont dispersées de par et d'autre dans chaque groupe politique. Nous ne sommes pas dans une logique de consignes de vote, et c'est chaque député qu'il faut pouvoir contacter. Tout en sachant qu'ils sont extrêmement sollicités, et pas toujours réceptifs à l'inévitable lobbying dont ils font l'objet. Il n'empêche que la profession doit rester présente et active sur ce sujet, à la fois par son institution, le Conseil supérieur, mais aussi par tous ses ressortissants auprès des députés européens de leur région. ●

L'esprit du texte initial pour une simplification y est, tout en apportant des aménagements, d'où le nom utilisé de « compromis »



Du côté des... > TIC



Les tablettes PC, un nouvel outil pour les professionnels nomades

A chaque parution d'Ouverture, Bouygues Télécom et ECF font développer un article sur les télécoms. Ce trimestre-ci, les tablettes PC.

La sortie de l'iPad 2, qui fait la une ces derniers mois, fait partie des nombreuses tablettes disponibles sur le marché. Ces « ardoises numériques » offrent au professionnel un confort inégalé pour des séances de travail, des présentations modernes, pour consulter et archiver facilement des documents.

De véritables alliés lors de vos déplacements professionnels

L'allumage des tablettes est donc rapide, l'utilisation fluide et aisée.

Avec un poids allégé, ce format « feuille A4 » vous affranchit des contraintes de l'ordinateur portable. Les technophiles débutants se retrouveront d'ailleurs dans ces outils très ergonomiques conçus pour le plus grand nombre.

> Une lecture de documents facilitée et une prise de notes immédiatement exploitable :

L'écran large des tablettes sera sans comparaison avec un smartphone et bien plus adapté à la lecture de documents, webmagazines ou sites web.

Les stylets proposés par de nombreux modèles vous permettent de convertir vos prises de notes directement au format texte.

> Vous restez toujours connecté :

En déplacement, vous accédez à l'essentiel en un clin d'œil : e-mails, agenda... Une suite bureautique (iWork) vous permet également de consulter et éditer des documents textes, tableurs ou présentations.

> Des présentations immédiates et faciles :

Pratique si vous devez improviser une réunion, ou présenter vos travaux, des photos... l'écran large est tout à fait adapté à une démonstration en petit groupe. Certains modèles pourront même se connecter à un vidéo-projecteur. En soirée networking, vous visionnez en un clic une vidéo de votre

activité, des photos de vos produits pour faire connaître votre business et marquer les esprits.

Les applications réseaux les plus utiles :

> Les réseaux sociaux virtuels :

La quasi-totalité des tablettes vous permet d'accéder à vos comptes sur les réseaux sociaux virtuels : Twitter, Facebook, Viadeo... Les échanges dans les forums sont plus faciles à lire et à commenter.

> La visio conférence :

Avec une caméra intégrée, vous pouvez installer des applications de chat vidéo. Pratique si vous travaillez avec des partenaires disséminés aux quatre coins de la France ou partout dans le monde.

Comment bien choisir votre tablette PC ?

> Les critères techniques :

Toutes les tablettes ne proposent pas les mêmes avantages. Selon les constructeurs, les OS, vous vous retrouverez plus ou moins bien dans l'outil. Vérifiez dans un premier temps les critères suivants :

• l'écran tactile avec son clavier intégré :

Les tablettes proposent des claviers aux dimensions réduites. Pour taper de longs textes, des e-mails par exemple, ils peuvent se révéler fastidieux. Mieux vaut tester ce type de clavier avant tout achat.

• la taille de l'écran :

Ils varient entre 7 et 12 pouces. Lors de vos tests en magasin, simulez une situation de travail. Vous pourrez en quelques secondes vous faire une idée et apprécier si vous pouvez vous y adapter.

• la résistance aux chocs, essentielle si vous vous déplacez beaucoup.

• les performances : bureautique (logiciels), connectivité (Wifi, Bluetooth, 3G).

• le poids, d'un modèle à l'autre, celui-ci varie sensiblement.

• le nombre d'accessoires disponibles, par exemple un clavier physique.

> Évaluez vos besoins :

Les tablettes ne sont pas des mini-PC. Si vous avez l'habitude d'utiliser vos logiciels métiers, vous pourrez être déçu par les tablettes. En comparant les prix des tablettes et ceux des mini-PC, mieux vaut évaluer précisément vos besoins et comparer les possibilités de chaque outil.

Ce ne sont pas non plus des téléphones. Nouvel outil conçu pour des usages émergents, il s'agit plutôt d'une prolongation de votre ordinateur de bureau. La tablette ne remplace ni un PC, ni un smartphone mais les complète en apportant simplicité d'usage et convivialité. De plus, elle véhicule une image positive de votre entreprise ou métier, résolument moderne !

Du côté de...

> la commission informatique



○ Du bon usage de la sauvegarde informatique

Les données informatiques constituent l'épine dorsale de notre outil de production comptable :

- l'informatique a un rôle essentiel dans notre métier,
- les systèmes informatiques s'ouvrent de plus en plus vers l'extérieur,
- notre profession est détentrice d'informations confidentielles.

Il en résulte des enjeux importants en matière de sécurité et de sauvegarde.

La tendance des cabinets est à la dématérialisation. Cette tendance nous rend de plus en plus dépendant de notre matériel informatique et des logiciels que nous utilisons. Le matériel possède une durée de vie limitée. De plus, il est sujet, aux pannes et aux pertes de données. Par exemple les disques durs enregistrent de plus en plus d'informations sur une même surface... Les différentes versions de logiciels imposent un archivage des données et des programmes à chaque changement majeur de version et donc un stockage sur le long terme pour permettre une éventuelle réinstallation.

Pour anticiper les problèmes, la solution la plus efficace, c'est la sauvegarde.

Peu ou mal employés par les cabinets, les logiciels servant à réaliser cette tâche sont souvent simples d'utilisation. De plus, les capacités de stockage évoluent de manière exponentielle et sont de moins en moins onéreuses.

Toutefois, les sauvegardes doivent être effectuées de manière efficace et une politique de sauvegarde doit être mise en place au sein du cabinet.

Deux points essentiels doivent être mis en avant dans la définition de cette politique.

Le premier, c'est le choix du logiciel et du support. Il en existe une multitude et ne sont pas tous d'égale qualité. Les données sont précieuses, le logiciel et le support de sauvegarde doivent être en rapport.

Le deuxième, est la définition des éléments à sauvegarder. Il n'est pas forcément utile de tout sauvegarder.

Partie 1 LE CHOIX DU LOGICIEL ET DU SUPPORT

I Logiciel

Le logiciel est l'élément de base d'une sauvegarde réussie. Bien Paramétré, celui-ci permet de sécuriser ses données de manière optimum. Il se substitue à l'utilisateur qui a toujours « une bonne raison » pour différer sa sauvegarde. Toutefois, avant tout investissement, un certain nombre de critères doit être pris en considération.

Il faut :

- choisir un logiciel adapté au volume de données à sauvegarder,
- Analyser ses options :
 - sauvegarde des fichiers en cours d'utilisation,
 - sauvegarde des bases de données et des clients,
 - création d'images bootables,
 - système de planification,
 - ergonomie de l'interface d'utilisation et de programmation...

Parmi tous les logiciels du marché, voici une liste non exhaustive de logiciels de sauvegarde en fonction de leur point fort :

- Sauvegarde réseau : Retrospect...
- Données : Arcserve, Syncback, Time Machine sur Mac...
- Système : Ghost, True image d'Acronis (image disque)...

- Logiciel de synchronisation : Fullsync, Activesync...

II Support

Le support doit être choisi essentiellement en fonction de la quantité de données à sauvegarder, de son coût, de sa capacité à conserver les données durablement.

1) Disque dur interne de l'ordinateur

Diviser le disque dur de son ordinateur en plusieurs volumes (le partitionner) et réserver une de ces partitions pour la sauvegarde est une méthode peu coûteuse.

Avantage

- Réalisation immédiatement avec le système d'exploitation de l'ordinateur sans perte de données.

Inconvénient

- Risque de perte de données en cas de panne du disque dur.

En amont et pour prévenir les pannes de disques durs, il faut aussi penser à d'autres possibilités comme le formatage de plusieurs disques apparaissant comme un disque unique / appelé formatage RAID... dont il existe plusieurs formes RAID1, RAID5... selon le nombre de disques... et souvent utilisé sur les serveurs. ○○○





Du côté du... > la commission informatique

2) Supports à mémoire flash : clé USB, carte mémoire, disques SSD...

Dotées d'une grande capacité, les clés à mémoire flash offrent un espace très confortable pour les sauvegardes. D'ailleurs, il existe désormais des ordinateurs équipés de disques SSD en lieu et place du disque dur.

Avantages

- sauvegarde rapide,
- faible encombrement,
- grande capacité de stockage.

Inconvénients

- Risque de perte dû à la taille,
- fiabilité pour les modèles « premier prix »,
- capacité insuffisante pour des sauvegardes complètes de disques ou de systèmes,
- prix supérieur au disque magnétique...

3) Disques optiques : CD, DVD, Blu-Ray

Ils peuvent être réinscriptibles ou non.

Avantages

- Prix bas des CD et DVD vierges,
- faible encombrement du support...

Inconvénients

- Fragile,
- durée de vie du support aléatoire et qui est fonction de la qualité de la surface qui comporte la gravure,
- capacité limitée par rapport aux disques ou autres supports,
- vitesse de gravure.

4) Disque dur externe

Avec des prix en baisse, une capacité en hausse, une extrême simplicité d'installation et d'usage : les disques externes sont un des meilleurs supports pour la sauvegarde.

Avantages

- Prix en baisse,
- capacité de stockage très importante,
- facilité d'utilisation,

- vitesse de transfert.

Inconvénient

- Fragilité, encombrement...

5) Disque réseau (NAS)

C'est une variété de disque externe qui peut être partagée sur un réseau grâce à une interface matérielle et logiciel, entre plusieurs ordinateurs et permet de recevoir les sauvegardes de différents utilisateurs.

Avantages

- Partage en réseau,
- sauvegarde permanente.

Inconvénients

- Mise en œuvre assez complexe,
- vitesse de transfert limitée.

6) DAT

Bande de petit format, ce support reste très répandu en matière de sauvegarde même s'il est petit à petit supplanté par les autres supports.

Avantages

- Prix bas des cartouches,
- faible encombrement des cartouches.

Inconvénients

- Solution globale onéreuse à l'achat (lecteur et logiciel),
- durée de vie du support,
- fragilité, sensibilité du support par rapport aux têtes de lecture,
- vitesse de transfert limitée,
- accès aux données nécessitant le déroulement de la bande...

7) Espace de stockage en ligne

Au lieu de sauvegarder ses données sur son ordinateur, il est possible de sauvegarder ses données en les transférant via internet sur un espace de stockage mis à la disposition par des SSI ou des FAI (fournisseurs d'Accès à Internet).

Avantages

- Aucun investissement matériel,

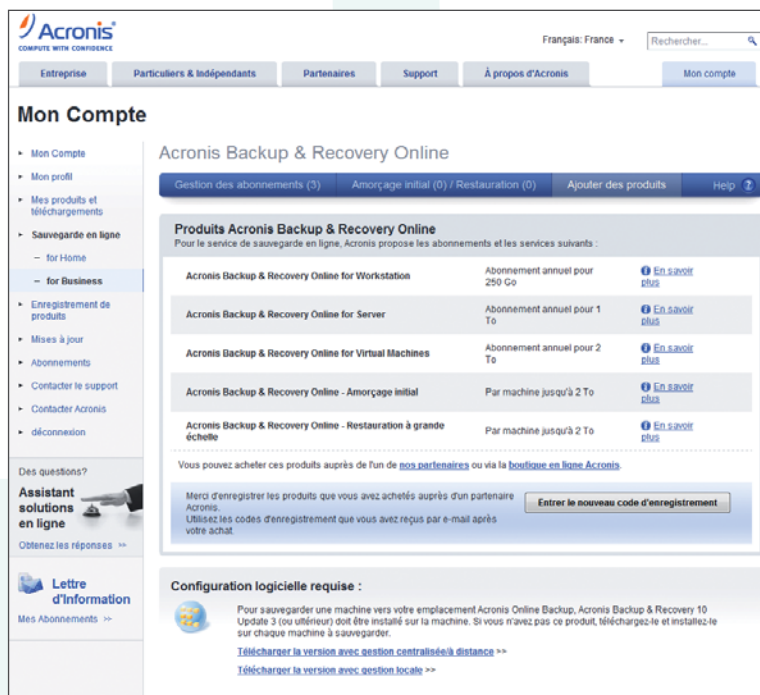
- données préservées en cas de sinistre sur le site sous réserve du sérieux du prestataire et de contrôler régulièrement la fiabilité du système.

Inconvénients

- Lenteurs des sauvegardes (à cause du débit internet...),
- sauvegarde en ligne limitée aux modifications : il faut souvent prévoir une récupération des données sur un support classique à l'installation ;
- prestataires de niveaux variables (confidentialité, fiabilité des serveurs de stockage),
- coûts très variables...

Acronis propose une sauvegarde en ligne dont le coût commence à 4.95 € /mois pour 250G° et un poste de travail.





Vous aurez compris que chaque organisation implique des stratégies de sauvegarde différentes. Un cabinet fortement structuré avec des collaborateurs sédentaires pourra organiser des sauvegardes automatiques via son réseau, et utiliser des supports tels que NAS ou HDD externes, DAT, voir des sauvegardes externalisées via internet.

Un cabinet dont les collaborateurs sont plus ou moins nomades et utilisent des ordinateurs portables en mode déconnecté du serveur devra adapter les méthodes de sauvegarde afin de permettre la sauvegarde des ordinateurs portables. Les sauvegardes automatiques sur des supports externes seront alors plus difficiles à réaliser, car fortement dépendantes des collaborateurs.

Une procédure stricte et des contrôles réguliers devront être mis en place. Les sauvegardes systématiques et automatiques lors des connexions au réseau viendront compléter le dispositif.

Les logiciels choisis devront être simples, et les mécanismes qu'ils mettent en œuvre devront être bien assimilés par les utilisateurs, et par le

responsable de l'informatique dans le cabinet.

La conservation de machines virtualisées, exécutant d'anciennes versions de logiciels et de système pourront permettre de conserver des configurations complètes permettant d'exploiter des données de production même en cas de changement de prestataires ou d'éditeurs.

Enfin, il convient de différencier les sauvegardes régulières et alternées (par jour, par semaine...) de la notion d'archivage qui doit permettre de récupérer des données le plus près possible d'une certaine date (par exemple avant un bug dans une base de données, avant l'apparition d'un virus...).

En résumé, une bonne procédure de sauvegarde est régulière, automatisée, planifiée. Elle est aussi contrôlée régulièrement par des tests de restauration. Par ailleurs, il n'est pas interdit de multiplier les méthodes, les prestataires, les logiciels, les supports et les lieux de stockages pour améliorer les chances de récupération.

Dans le prochain numéro d'ouverture, nous aborderons quelques exemples de procédures de sauvegarde mises en place, et nous reviendrons sur quelques conseils.



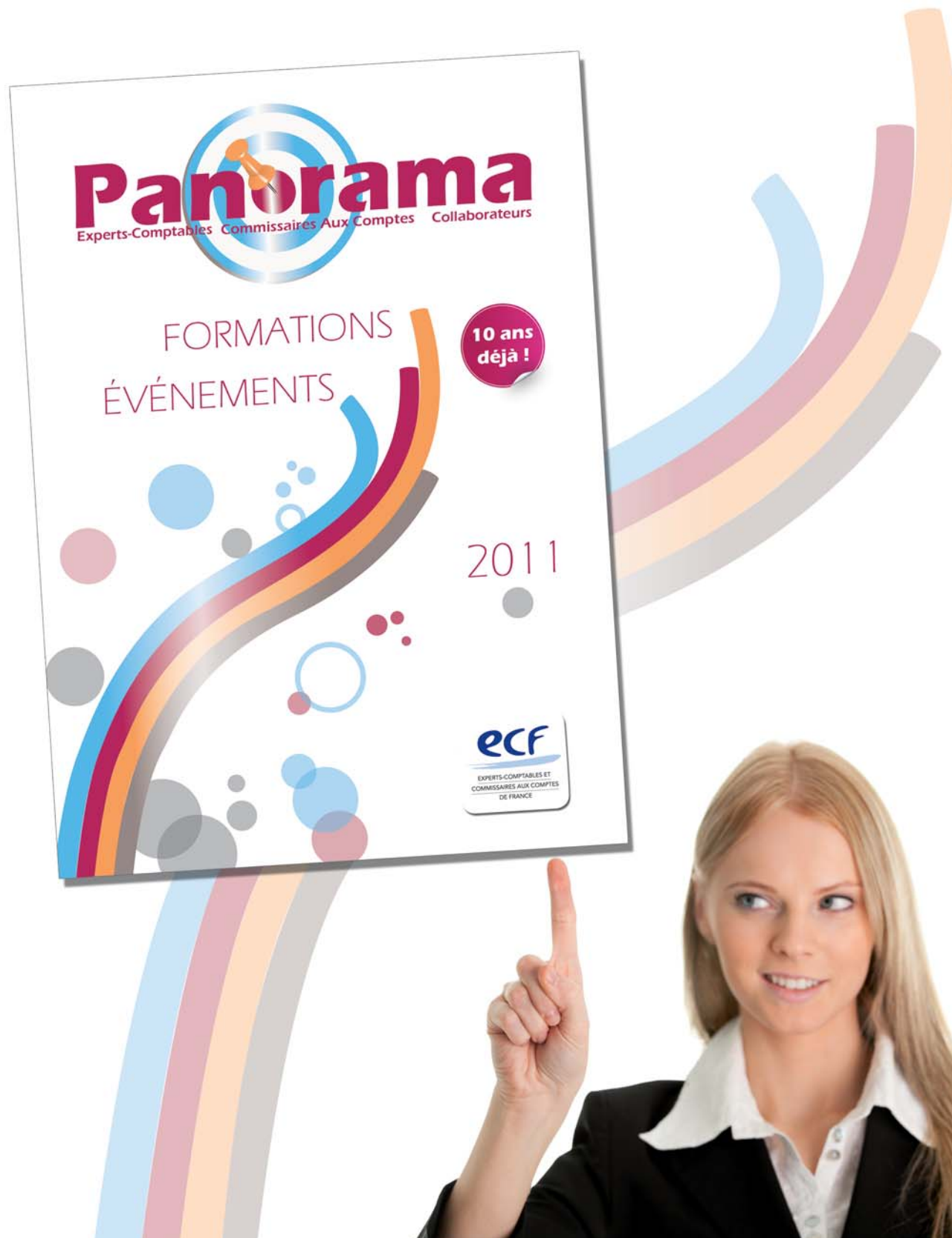
Denis Chapey

Michel Bohdanowicz

Philippe Muniesa



Le nouveau catalogue de formations 2011 est arrivé dans les cabinets !
L'équipe ECF reste à votre écoute au 01 47 42 08 60





Comment optimiser la gestion fiscale et patrimoniale de l'immobilier d'entreprise

S'il est un domaine où la notion de conseil prend tout son sens, c'est bien celui de l'immobilier d'entreprise, sujet significatif s'il en est chez nos clients.

L'immobilier d'entreprise est au croisement des problématiques techniques les plus sensibles dans l'exercice de notre art, avec des impacts fiscaux liés aux aspects de taxation des revenus ou des plus-values, des aspects économiques ou patrimoniaux sensibles au regard du poids de l'immobilier d'entreprise dans les comptes de la société ou dans le patrimoine du dirigeant, ou encore des problématiques non neutres en matière de cession, de transmission d'entreprise ou de succession.

Ce dossier spécial a été conçu par Serge Anouchian, Laurent Benoudiz, Fabrice Luzu et Pierre Fernoux, spécialistes reconnus des questions abordées, afin de donner au lecteur les moyens d'aborder avec ses clients cette question sensible dans une dynamique de conseil à forte valeur ajoutée sur ce sujet crucial, qui ne doit pas nous échapper tant il reflète par ses différentes composantes tout l'intérêt de la mission de l'expert-comptable aux côtés du chef d'entreprise.

Sommaire

- | | | |
|---|---|-----------|
| 1 | Le régime fiscal de la société civile
Serge Anouchian | 20 |
| 2 | Le crédit-bail immobilier et ses impacts sur le plan fiscal
Serge Anouchian | 22 |
| 3 | Acquisition par une SCI d'un immeuble au moyen d'un crédit-bail immobilier
Serge Anouchian | 26 |
| 4 | Quelques réflexions sur le démembrement de propriété et le patrimoine professionnel
Fabrice Luzu | 30 |
| 5 | Les avantages collatéraux du démembrement
Serge Anouchian | 34 |
| 6 | Quelques cas pratiques de démembrement des parts sociales
Serge Anouchian | 36 |
| 7 | La fin de la théorie du bilan pour les BIC : faut-il maintenir les immeubles à l'actif ?
Laurent Benoudiz | 40 |
| 8 | La donation ou la cession de la nue-propriété figurant au bilan
Pierre Fernoux | 42 |

Le régime fiscal de la société civile

Par Serge Anouchian

Expert-comptable - D.E.S Gestion de patrimoine



La société civile constitue un outil incontournable pour toute gestion dynamique de son patrimoine. Il s'agit bien sûr de la gestion d'un patrimoine immobilier, à travers le véhicule le plus connu que constitue la société civile immobilière (SCI).

Considéré sur le plan juridique comme le parent pauvre du droit des sociétés, avec un régime fiscal particulier que des fiscalistes émérites ont affublé du nom de « sac d'embrouilles »¹, cette forme de société a néanmoins un succès qui, non seulement ne se dément pas avec le temps mais, au contraire, tend à s'accroître et à se multiplier². La raison en est simple. Cette forme sociale a l'immense avantage de laisser aux rédacteurs de ses statuts une immense liberté, qui bien entendu s'accommode particulièrement bien à la gestion de patrimoine.

Le régime fiscal applicable aux sociétés civiles

Lorsqu'elles n'ont pas opté à l'impôt sur les sociétés, les sociétés civiles sont des sociétés de personnes dites translucides ou semi-transparentes, qui échappent à toute imposition, puisque l'impôt est réclamé non pas à la société mais à ses associés³. Pourquoi semi-transparente ? Parce que si la société n'a pas la charge de payer l'impôt, elle a cependant le devoir de déposer les déclarations fiscales qui serviront de base à l'assiette des impôts dus par leurs associés. Par ailleurs, les sociétés conservent le devoir de justifier à l'administration fiscale les montants indiqués dans les déclarations qu'elles déposent.

D'une simplicité qui n'est qu'apparente, le traitement des différentes situations est en vérité extrêmement complexe. En effet, le mode de détermination du résultat est fonction de la situation fiscale de chaque associé. « La part de bénéfice ainsi que les profits résultant de la cession des droits sociaux sont déterminés et imposés en tenant compte de la nature de l'activité et du montant des recettes de la société ou du groupement »⁴.

En réalité, l'administration fiscale fait comme si elle ignorait l'existence de la société, en considérant que les biens en question sont détenus directement par les personnes physiques. Par conséquent, et dans l'immense majorité des cas, le régime fiscal d'une société civile est le même régime que celui qui s'appliquerait au particulier, compte tenu du bien qu'il détient et de l'activité qu'il déploie. Cela sous-entend que nous sommes face aux mêmes avantages et aux mêmes inconvénients :

- Avantage en matière de simplicité liée aux obligations déclaratives et à l'absence de tenue obligatoire d'une comptabilité ;

- Inconvénient lié à une imposition sur un résultat dégagé, même si la trésorerie ne permet pas d'appréhender le bénéfice.

EXEMPLE :

Achat d'un immeuble pour 300 000 €
Emprunt d'un montant de 300 000 € sur 10 ans
au taux de 5.44 %
Échéance annuelle de remboursement 39 700 €
Loyer annuel perçu 40 000 €

A priori tout va bien. Mais l'échéance annuelle de remboursement comporte une part d'intérêt qui vient en déduction des recettes perçues (ici 16 320) et une part de remboursement de capital qui n'est évidemment pas déductible des recettes (ici 23 380).

Par conséquent, notre investisseur bien heureux va être imposé sur un montant de revenus fonciers de : loyers (40 000) moins intérêts (16 320) soit 23 680.

En supposant qu'il soit à une tranche marginale d'imposition maximum (41 %), et compte tenu des contributions annexes (12.30 %), il devra acquitter en tout un impôt de : (23 680 × 52.30 %) soit 12 385 €, alors même que son investissement ne lui rapporte pour l'instant aucune trésorerie supplémentaire à cause des remboursements d'emprunts.

Et non seulement cette plaisanterie va durer pendant tout le temps du remboursement, mais elle va aller en s'aggravant puisqu'au fur et à mesure du remboursement des échéances, l'annuité comprend de moins en moins d'intérêts et de plus en plus de capital, augmentant par là même la base imposable alors que la trésorerie reste nulle.

L'option pour l'impôt sur les sociétés

Jusqu'à la parution de la loi de finances pour 2004, qui est venue modifier en profondeur le régime des plus-values des particuliers et a vu la suppression de l'avoir fiscal, il pouvait être intéressant d'étudier la possibilité d'opter à l'impôt société pour la société civile.

En effet, à cette époque, le taux marginal d'imposition caracolait vers des sommets, atteignant 54 %, ce qui ajouté aux prélèvements sociaux de 11 %, portait le montant total d'imposition, notamment sur les revenus fonciers à 65 %, ce qui, avouons-le, est tout à fait insupportable. Dans le même temps, le taux d'impôt société se limitait à 34 %, voire même dans certains cas 15 % jusqu'à concurrence d'un bénéfice de 38 120 €.

Bien entendu, pour employer une expression à la mode, entre 65 % et 15 %, y a pas photo !

1 - Maurice COZIAN, professeur émérite de fiscalité aujourd'hui disparu, qu'il est inutile de présenter.
2 - Près de 950 000 sociétés civiles au 31 décembre 2002.

3 - Article 8 du code général des impôts, alinéa 1°
4 - Article 238 bis K II du CGI

Comme nous le verrons un peu plus loin, la tentation d'opter à l'impôt sur les sociétés a été quasi définitivement écartée par la loi de finances précitée. Elle a mis fin à l'exonération des plus-values de cession de parts de sociétés civiles à prépondérance immobilière détenues depuis plus de 15 ans et ayant opté à l'impôt société.

Comparons malgré tous les avantages respectifs de l'assujettissement d'une société civile à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés :

POUR L'IMPOT sur le REVENU	POUR L'IMPOT SOCIETE
Un taux marginal élevé de 52.3 % (41+12.3) !	Un taux attractif (15 %) jusque 38 120 €
Pas d'amortissement, pas de déduction forfaitaire	Amortissement (obligatoire !)
Une imposition sur un résultat dégagé, qu'il soit ou non disponible en trésorerie !	Seule la distribution de la trésorerie rend exigible un impôt complémentaire
Les frais d'achats ne sont pas déductibles	La prise en compte des frais d'achats
Mais une exonération après 15 ans de patience !	Mais une sortie Très pénalisante en cas de cession

Cela étant, comme on le subodore, il peut être particulièrement pénalisant d'avoir, tout au long d'un emprunt, à financer sur ses deniers personnels l'impôt dû sur des revenus fonciers que l'absence de trésorerie empêche de percevoir.

Illustration

Il s'agit d'acheter un bien immobilier d'une valeur de 300 000 €, l'acquisition entraînant des frais d'environ 15 000 €, le bien immobilier ainsi acheté devant générer un loyer annuel de 30 000 €. Votre client souhaite emprunter 100 % de l'acquisition, soit 300 000 €. Il a obtenu un emprunt sur 15 ans au taux de 5 %, assurance comprise.

Globalement, le capital remboursé n'étant jamais déductible de l'impôt, notre investisseur devra assumer, sur la durée de l'emprunt un impôt global de (300 000 X 52.30 %) soit 156 900 €, certes étalé sur 15 ans.

Pourquoi diable ne pas opter à l'impôt sur les sociétés !

Pour deux raisons interdépendantes. La première parce que l'option à l'impôt sur les sociétés est irrévocable. La seconde parce que, comme nous l'avons esquissé plus haut, la loi de finances pour l'année 2004 a mis fin à l'exonération des plus-values de cession des titres de sociétés à prépondérance immobilière ayant opté à l'IS ! Qu'est-ce que cela veut dire concrètement. Imaginons qu'à la fin de l'emprunt, notre

5 - Il est inutile ici d'évoquer la possibilité de céder les titres de la société civile ayant opté à l'IS (au lieu et place de la cession de l'immeuble) car, outre les réticences des praticiens déjà évoquées, il y a lieu d'y rajouter celles nées de la fin de l'exonération précitée.



investisseur souhaite céder son immeuble, dont la valeur sur le marché a atteint 600 000 €⁵. Envisageons successivement la situation de l'investisseur n'ayant pas opté, puis celui ayant choisi l'impôt société.

Pour le premier cas (IR), le calcul est des plus simples, puisque que par le jeu des abattements, après 15 ans de détention, aucun impôt sur la plus-value ne lui sera réclamé et il sera donc à la tête d'un magot de 600 000 € !

Pour le second (impôt sur les sociétés), les choses se compliquent gravement :

Prix de vente (a)	600 000
Prix d'achat (b)	315 000
Amortissement (c)	80 640
Valeur nette comptable (d = b - c)	234 360
Plus-value (e = a - d)	365 640
Impôt société (33.33 %)	121 880
Dividendes distribués	478 120
Impôt sur dividendes	114 748 ⁶
CSG	52 593
Reste disponible	310 779

C'est alors que vous vous souvenez que l'option à l'impôt sur les sociétés est irrévocable et que vous venez de perdre un client ou un ami, voire peut-être les deux !

Il reste alors à imaginer, pour les futures acquisitions, la solution miraculeuse, celle qui consisterait à pouvoir bénéficier du régime de l'impôt sur les sociétés pour toute la gestion de la société tout en n'ayant pas opté à l'impôt sur les sociétés pour pouvoir, malgré tout, bénéficier de l'exonération des plus-values après 15 ans de détention. Le sujet sera traité par ailleurs dans cette revue. ●

6 - Calculé à 24 %, une option pour le prélèvement libératoire de 18 % est possible.

Le Crédit-bail immobilier et ses impacts sur le plan fiscal

Introduction et exposé préalable

Le crédit-bail immobilier est une technique de financement utilisée principalement pour financer l'acquisition de biens immobiliers utiles à l'exercice d'une profession ou d'une activité.

C'est une opération qui met en présence trois intervenants, le client, le vendeur et bien entendu l'établissement de crédit chargé d'assurer le financement.

Contrairement à une opération classique de financement d'un bien immobilier par l'intermédiaire d'un emprunt d'acquisition contracté directement par l'acquéreur ou au moyen d'une société interposée, dans une opération de crédit-bail, c'est l'établissement de crédit qui achète le bien au vendeur et qui le met à la disposition du client par l'intermédiaire d'un contrat de bail assorti d'une promesse de vente.

Après avoir rappelé les principes de base qui régissent le contrat de crédit-bail immobilier, nous ferons une brève comparaison avec les autres techniques d'acquisition du patrimoine immobilier de l'entreprise, pour terminer sur la mise en lumière des pièges fiscaux relatifs à la levée d'option du contrat de crédit-bail immobilier ainsi que les moyens d'en limiter les effets.

Toutefois, le champ d'application pratique de la présente étude sera volontairement limité à la problématique du dirigeant d'entreprise majoritairement propriétaire de son capital et qui souhaite répondre à la double problématique de la constitution d'un patrimoine immobilier à titre personnel tout en assurant à son entreprise un moyen d'exploitation optimisé.

Bref rappel des principes de base

1 Définition

Comme indiqué en préambule, le crédit-bail immobilier est un moyen efficace de financement de l'acquisition de l'immobilier d'entreprise.

Initié par la loi du 2 juillet 1966 et l'ordonnance du 28 septembre 1967 l'opération de crédit-bail immobilier est définie actuellement à l'article L 313-7 du Code Monétaire et Financier comme une opération par laquelle :

- une entreprise donne en location un bien immobilier à usage professionnel, acheté par elle ou construit pour son compte,

Dans une opération de crédit-bail, c'est l'établissement de crédit qui achète le bien au vendeur et qui le met à la disposition du client .

- qui permet au locataire de devenir propriétaire de toute partie du bien loué au plus tard à l'expiration du bail,

- soit par cession en exécution d'une promesse unilatérale de vente, soit par acquisition directe ou indirecte des droits de propriété du terrain sur lequel a été édifié l'immeuble loué, soit par transfert de plein droit de la propriété des constructions édifiées sur le terrain appartenant audit locataire.

Comme dans une opération classique d'acquisition de biens immobiliers, il y a bien un vendeur, un établissement financier et un acquéreur.

Mais l'originalité du crédit-bail immobilier apparaît dans le rôle de l'établissement financier, le crédit bailleur, qui cumule le rôle d'acquéreur de l'immeuble vis-à-vis du vendeur et consent, à la fois, un bail en qualité de bailleur et une promesse de vente où il intervient en qualité de promettant.

Corrélativement, le client, crédit preneur, se retrouve dans le rôle du locataire et du bénéficiaire d'une promesse unilatérale de vente.

Il y a donc bien la présence de trois contrats différents mais indivisiblement liés entre eux.

Quant à l'administration fiscale, elle propose sa propre définition très synthétique suivant laquelle « un crédit-bail peut se définir comme une location de longue durée avec promesse unilatérale de vente en fin de contrat au profit du locataire pour un prix convenu à l'origine »¹

2 Aspects financiers

2-1 Cas général

Assimilée à une opération de crédit² et par conséquent à une opération de banque³, l'opération de crédit-bail ne peut être faite que par des établissements de crédit⁴.

Traditionnellement, le crédit bailleur détermine le montant des loyers qu'il va réclamer au preneur en fonction de l'amortissement financier de l'immeuble.

En effet, même si la propriété de cet immeuble durant la période de location lui confère une garantie substantielle, le risque que ce bien soit difficile à exploiter ou à revendre en cas de défaillance du crédit preneur n'est pas nul.

Par conséquent le montant des loyers perçus prend en compte la différence entre le prix d'acquisition tous frais compris, de l'immeuble par le bailleur et celui convenu pour la cession de l'immeuble généralement dénommé « prix de levée d'option ».

1 - Instruction 12 décembre 1995, N°21 : BOI 4A-6-95
2 - L 313-7 du Code Monétaire & Financier

3 - L311-1 du CMF
4 - L 515-2 du CMF



C'est bien pour limiter ce risque que la plupart des contrats instaurés par les établissements financiers imposent un prix de levée d'option quasiment symbolique qui offre, de plus, l'avantage d'inciter le preneur à exercer l'option à l'issue de la période convenue dans le contrat.

3 Aspects juridiques

De l'originalité du caractère triangulaire d'un contrat permettant l'acquisition d'un bien immobilier, découlent quelques conséquences juridiques sans doute relativement mineures sur le plan du droit des affaires, mais avec hélas des conséquences majeures voire dramatiques sur le plan fiscal.

A la conclusion du contrat c'est bien la société crédit-baillesse qui devient propriétaire de l'immeuble, pour le donner en crédit-bail à celui qui sera l'acquéreur final, dénommé son crédit preneur.

Compte tenu du dénouement traditionnel de ce genre de contrat, toutes les charges inhérentes à l'immeuble sont supportées par le crédit preneur.

Bien que de nombreuses règles de ce contrat se rapprochent de celles des baux commerciaux, le contrat de crédit-bail n'est pas assujéti aux dispositions du décret N°53-960 du 30 septembre 1953 régissant traditionnellement les baux commerciaux. (Voir notamment les arrêts de la Cour de Cassation du 10 juin 1980, cassation 3^{ème} civile, notamment Unibail/GFF).

En cours de contrat, celui-ci peut être cédé sous réserve de l'accord de la société crédit baillesse.

Enfin, le contrat est évidemment dénoué par l'arrivée de son terme qui correspondra généralement avec la levée de l'option consentie au crédit preneur. Bien entendu, une levée d'option anticipée est toujours prévue, généralement à l'issue d'une période irrévocable de location, pour permettre éventuellement à l'entreprise de se reconstituer une trésorerie, par exemple pour procéder immédiatement à une cession-bail (lease-back).

D'autres difficultés ou plus exactement des points délicats⁵ relatifs à la conclusion d'un contrat de crédit-bail immobilier peuvent être relevés engendrant des conséquences fiscales importantes, que cela concerne les difficultés relatives aux droits d'enregistrement, notamment lors de la conclusion du contrat, ou de sa cession, ou bien encore les difficultés inhérentes aux impôts directs qui concernent plus généralement la problématique des réintégrations ou les plus-values professionnelles

générées par la sous-location de l'immeuble, dont les dénouements seront étudiés ci-après.

4 Aspects comptables

Les incidences comptables du contrat de crédit-bail immobilier découlent directement du caractère atypique du contrat. On notera par ailleurs une distorsion du traitement de l'opération entre les référentiels comptables français et internationaux.

Le crédit preneur n'étant propriétaire de l'immeuble qu'à l'issue de sa levée d'option, il ne peut évidemment pas inscrire l'ensemble immobilier dans ses propres immobilisations puisqu'au contraire ce bien sera inscrit à l'actif du bilan du crédit bailleur.

Les redevances versées par le crédit preneur sont des charges d'exploitation sur le plan comptable et sont par conséquent portées directement au débit du compte 612 : « redevances de crédit-bail » et plus particulièrement encore en utilisant le compte 6125 réservé au crédit-bail immobilier.

Ce n'est que lorsque le preneur a levé l'option d'achat qu'il doit porter l'immeuble acheté dans ses immobilisations, pour son coût d'acquisition, c'est-à-dire en l'espèce pour sa valeur résiduelle qui sera généralement très faible voire même symbolique dans la plupart des cas.

Ultime obligation comptable, mais sans doute la plus importante en matière de sincérité et de transparence financière, l'obligation de mentionner dans l'annexe des comptes prévue à l'alinéa 3 de l'article 10 du code de commerce et l'article 17 du décret numéro 83 - 1020 du 29 novembre 1983, pour les sociétés commerciales qui recourent à des opérations de crédit-bail l'ensemble des informations suivantes :

- 1- la valeur de ses biens au moment de la signature du contrat ;
- 2- le montant des redevances afférentes à l'exercice ainsi que le montant cumulé des redevances des exercices précédents ;
- 3- les dotations aux amortissements qui auraient été enregistrées pour ces biens au titre de l'exercice clos s'ils avaient été effectués au titre des exercices précédents ;
- 4- l'évaluation à la date de clôture du bilan des redevances restant à payer ainsi que du prix d'achat résiduel de ces biens stipulés au contrat.

Cependant pour les sociétés qui bénéficient du régime de présentation simplifiée de l'annexe, les informations à inscrire dans ce document doivent :



5 - Voir DROIT & PATRIMOINE-N°157-Mars 2007-Page 30 et suivants-Article d'Alexandra Arnaud-EMERY

Le Crédit-bail immobilier et ses impacts sur le plan fiscal (suite)



1- faire apparaître séparément, dans leur compte de résultat, les loyers correspondant à l'exécution des contrats relatifs aux opérations de crédit-bail, en distinguant les opérations de crédit-bail mobilier et les opérations de crédit-bail immobilier ;

2- évaluer dans l'annexe et à la date de clôture du bilan le montant total des redevances leur restant à supporter en exécution des obligations stipulées dans un ou plusieurs contrats de crédit-bail, en distinguant les opérations de crédit-bail mobilier et les opérations de crédit-bail immobilier.

Ici, on comprend parfaitement l'intention du législateur qui est de rendre comparable des modalités d'acquisition de biens (mobiliers ou immobiliers) qui aboutissent à des situations strictement identiques, mais dont les modalités de financement requièrent une comptabilisation différente qui serait susceptible d'induire le lecteur en erreur à défaut de fournir les informations obligatoires dans l'annexe des comptes.

À noter que pour les comptes consolidés dans les normes internationales, les sociétés doivent considérer les biens pris en crédit-bail comme des éléments de l'actif immobilisé, avec en contrepartie l'inscription au passif d'une dette financière entraînant par là même le suivi de façon indépendante des règles d'amortissement.

Bien d'autres règles comptables peuvent trouver à s'appliquer, notamment lors de la levée d'option ou lors de la cession de l'immeuble après la levée d'option, mais dans le cadre juridico-fiscal de la présente étude nous n'examinerons pas en détail l'ensemble de ces points.

5 Aspects fiscaux : les loyers du crédit-bail sont-ils déductibles ?

5-1 En cours de contrat

Cas général

Pour être déductibles, les loyers doivent tout d'abord répondre aux conditions très générales édictées par le code général des impôts dans son article 39-1, c'est-à-dire être exposés dans l'intérêt direct de l'exploitation, correspondre à une charge effective, être appuyés des pièces justificatives suffisantes et se traduire par une diminution de l'actif net de l'entreprise.

De façon pragmatique, il convient d'entendre ici que le loyer doit être normal, c'est-à-dire d'un montant non considéré comme excessif, bien que ce critère soit souvent d'une appréciation délicate, que nous n'aborderons pas dans le cadre de la présente étude.

Quant à la fourniture des pièces justificatives, il est évident que le contrat de crédit-bail lui-même et ses annexes constituent des pièces justificatives suffisantes à conserver impérativement.

C'est sans doute dans la dernière condition que la réflexion devient la plus subtile. En effet pour être déductible, la comptabilisation d'une charge doit se traduire par une diminution de l'actif net de l'entreprise, autrement dit, elle ne doit pas contribuer à augmenter sa richesse ou son actif immobilisé. Or, le but ultime des redevances de crédit-bail est bien de devenir, in fine, propriétaire du bien immobilier en question !

Cependant, l'approche juridique du contrat de crédit-bail qui considère le crédit bailleur comme propriétaire jusqu'au terme de la levée d'option autorise de ce fait, de comptabiliser en charge les loyers versés tout au long du contrat.

Au terme du contrat, seul le prix de la levée d'option ne pourra pas faire l'objet d'une déduction en charge mais devra être inscrit à l'actif du bilan dans un compte approprié (voir aspects comptables).

Cas particuliers

Fraction du loyer afférente au financement du terrain.

Dans les faits, les modalités de déduction du contrat de crédit-bail conduiraient à autoriser la déduction de l'amortissement du terrain sur lequel est édifié l'immeuble, ce qui n'est pas

possible dans le droit commun. C'est pourquoi, dans les contrats conclus depuis le 1er janvier 1996⁶, la quote-part des loyers pris en compte pour la détermination du prix de cession de l'immeuble à l'issue du contrat et qui se rapporte à des éléments non amortissables, en général le terrain, n'est pas déductible du résultat imposable du crédit preneur.

On en conclura facilement que dans tous les contrats de crédit contenant un prix de levée d'option symbolique (1€) il faudra déterminer la quote-part des loyers non déductibles. Inversement, lorsque le prix de la levée d'option à l'issue du contrat est au moins égal à la valeur du terrain dans les écritures du crédit bailleur, les loyers versés pendant toute l'opération de crédit-bail sont entièrement déductibles.

Par simplification la loi a prévu que le loyer soit réputé être affecté en premier lieu pour financer les frais supportés par le crédit bailleur lors de l'acquisition, ensuite aux éléments amortissables et enfin aux éléments non amortissables. Par conséquent cette règle fait supporter aux dernières années de la location la quote-part éventuellement non déductible de loyers.

Régime spécial des bureaux en Ile de France.

Pour les immeubles dont la date d'achèvement est postérieure au 31 décembre 1995, un dispositif spécial a été instauré.

Le code général des impôts, dispose en effet que la quote-part de loyers pris en compte pour la détermination du prix de cession de l'immeuble à l'issue du contrat était déductible du résultat imposable du crédit preneur que dans la limite des frais d'acquisition de l'immeuble et de l'amortissement que le crédit preneur aurait pu pratiquer s'il avait été propriétaire du bien objet du contrat.⁷

Il s'agit d'égaleriser les droits à déduction du crédit preneur avec ce qu'il aurait pu déduire s'il avait directement acquis le bien à l'origine.

5-2 A la levée d'option

La combinaison des articles 239 sexies et 239 sexies B du CGI amène le crédit preneur à réintégrer une fraction des loyers versés pendant le contrat, lorsque le prix de levée de l'option est inférieur à la différence existant entre la valeur de l'immeuble lors de la signature du contrat et le montant total des amortissements qu'il aurait pu pratiquer s'il avait été propriétaire du bien depuis cette date.

En pratique, il convient dans un premier temps de calculer la valeur nette comptable de l'immeuble s'il avait été acquis en direct par le crédit preneur, et le prix de levée d'option.

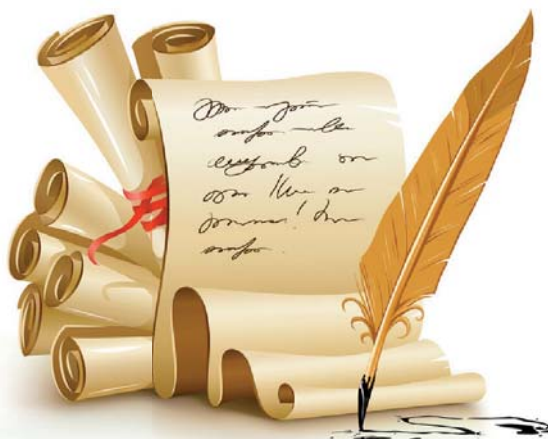
En réalité, en application des règles comptables⁸, le plan d'amortissement doit être établi distinctement pour la structure de l'immeuble et pour chacun des composants identifiés, suivant la méthode d'amortissement par composants applicable depuis le 1er janvier 2005.

La différence ainsi obtenue doit faire l'objet d'une réintégration, sous déduction toutefois des loyers déjà réintégrés durant la période de location en application des dispositions précédemment décrites.

De façon synthétique, la fraction à réintégrer doit se calculer comme suit :

- + Valeur des constructions à la signature du contrat,
 - + Valeur du terrain à la signature du contrat,
 - Amortissement des constructions que le crédit preneur aurait pu pratiquer,
 - Prix de levée d'option
 - + Quote-part de loyers déjà réintégrée en cours de contrat
- = Fraction à réintégrer fiscalement**

Bien sûr, le contrat de crédit-bail peut être consenti directement à l'entreprise utilisatrice des locaux. Mais le plus souvent le dirigeant d'entreprise sera soucieux d'interposer entre son entreprise et le crédit bailleur une société civile immobilière. Compte tenu des enjeux de ce sujet, cet aspect particulier de la question sera développé dans le prochain article. ●



6 - Article 57 de la Loi N° 95-115 du 4 février 1995
7 - Article 39 alinéa 10 du CGI

8 - CRC N° 2002-10 du 12 décembre 2002.

Acquisition par une SCI d'un immeuble au moyen d'un crédit-bail immobilier

Par **Serge Anouchian**
Expert-comptable
D.E.S Gestion de patrimoine

Afin de bien comprendre la problématique que nous allons étudier dans cette partie strictement fiscale, il convient de garder à l'esprit que le chef d'entreprise, dans le cadre de l'acquisition d'un bien immobilier nécessaire ou utile à l'exploitation de son entreprise, conserve absolument ou en tout cas, doit conserver absolument, le double objectif qui consiste à :

- 1- séparer le patrimoine immobilier des aléas de l'exploitation de l'entreprise ;
- 2- optimiser, anticiper et sécuriser la transmission future de ce patrimoine, tout en aménageant les conditions favorables d'un revenu complémentaire lors de sa retraite.

Traditionnellement, lorsque le chef d'entreprise souhaite faire l'acquisition d'un bien immobilier à travers une société civile immobilière qui consentira un bail à son entreprise, il a le choix entre différentes stratégies.

Une première stratégie, tout à fait classique et banale, qui consiste à faire acquérir par la société civile immobilière le bien immobilier dont l'acquisition est envisagée, puis à consentir à l'entreprise un bail en bonne et due forme. Généralement, lorsqu'un emprunt est nécessaire pour financer l'acquisition, les loyers réglés par l'entreprise permettent de faire face au remboursement des échéances d'emprunt. À l'issue du remboursement définitif, les loyers permettent ainsi au chef d'entreprise d'améliorer ses revenus, ce qui est particulièrement appréciable au moment de la retraite.

Mais comme on va le voir dans le simple exemple suivant, la conjonction des régimes du revenu foncier et des taux d'imposition sur le revenu des personnes physiques, aboutit dans la majeure partie des situations à faire payer à l'associé de la société civile immobilière un impôt sur ses revenus fonciers alors même que pendant toute la durée de l'emprunt, il ne bénéficie d'aucun encaissement réel.

En effet, sans entrer dans le détail de l'articulation du régime des revenus fonciers (articles 31 et suivants du code général des impôts) si les intérêts relatifs à l'emprunt d'acquisition de l'immeuble sont parfaitement déductibles des loyers perçus, le remboursement du capital lui, ne peut jamais être déductible et génère par conséquent un revenu foncier sur le plan fiscal, qui génère un impôt d'autant plus important que la tranche marginale d'imposition d'un chef d'entreprise est traditionnellement élevée.

Exemple : Acquisition d'un immeuble de 500 000 €, apport de 25 000 €, loyer de 42 000 € revalorisé de 1,5 %, emprunt de 475 000 € sur 15 ans au taux de 3,8 %.

Le dirigeant atteint la tranche maximale d'impôt sur le revenu (40 %) augmenté de la CSG (12,10 %)

	Année 1	Année 2	Année 7	Année 15
Loyer	42 000	42 630	45 925	51 734
Intérêt d'emprunt	18 050	17 135	12 012	1 542
Revenu foncier	23 950	25 495	33 913	50 192
Echéance	42 127	42 127	42 127	42 127
Impôt	12 478	13 283	17 669	26 150
Solde de trésorerie	-12 605	- 12 780	- 13 871	- 16 543

Pour remédier à cette situation, une stratégie possible consiste à procéder à l'acquisition par la société civile au moyen d'un crédit-bail immobilier.

Il s'agit sans doute du moyen le plus simple à court terme de pallier les inconvénients décrits ci-dessus sur les conséquences de l'imposition au titre des revenus fonciers de l'interposition d'une société civile immobilière.

En effet, comme nous l'avons évoqué dans l'article consacré aux dispositions fiscales propres au crédit-bail, les loyers de crédit-bail qui sont versés en cours de contrat sont déductibles du bénéfice imposable, sous diverses conditions que nous avons déjà évoquées.

La société civile sera donc imposée dans la catégorie des bénéfices non commerciaux sur la différence entre les loyers encaissés de la société d'exploitation et les redevances de crédit-bail versées au crédit bailleur.

Généralement, ces deux montants sont toujours quasiment identiques ce qui génère un résultat soit légèrement excédentaire, soit légèrement déficitaire.

Il convient de noter d'ailleurs qu'en cas de résultat déficitaire, dans la catégorie des bénéfices non commerciaux, ces résultats ne pourront être déduits que d'autres résultats de même nature, autrement dit et dans la plupart des cas ils ne pourront faire l'objet d'une imputation au niveau du revenu global.

Par ailleurs, lorsque le résultat est légèrement excédentaire, il est imposé au niveau de la personne physique dans la catégorie BNC (bénéfices non commerciaux) et peut faire l'objet d'une

majoration de 25 % à défaut d'adhésion à une association agréée !

Cette situation, qui peut paraître idyllique, entraîne en vérité une conséquence que l'on peut qualifier de véritable bombe à retardement lors de la levée d'option.

Nous avons vu précédemment que l'interposition d'une société civile entre le crédit bailleur et la société d'exploitation assujettissait automatiquement la société civile au régime fiscal des bénéfices non commerciaux.

Cependant, dès la levée d'option, la société civile devenant propriétaire de l'immeuble, se trouve ainsi en situation de consentir une location nue d'un immeuble, activité caractéristique du régime des revenus fonciers.

Ainsi, à l'instant où la société civile lève l'option, elle change de régime fiscal puisqu'elle passe du régime BNC au régime des revenus fonciers.

Cette modification entraîne des conséquences fiscales dramatiques puisque le changement entraîne l'imposition de la plus-value latente sur l'immeuble en question, cette plus-value étant en outre déterminée suivant les règles applicables aux plus-values professionnelles puisque constatée sous l'emprise du régime fiscal BNC (Article 93-1 du CGI).

De façon schématique, la plus-value est calculée par la différence entre la valeur vénale de l'immeuble et son prix de revient, autrement dit, entre la valeur de vente théorique de cet immeuble et son coût de revient qui sera généralement proche de zéro.

Ultime mauvaise nouvelle mais non des moindres, cette plus-value professionnelle est considérée à court terme, c'est-à-dire qu'elle sera taxée au taux marginal d'impôt sur le revenu du dirigeant d'entreprise, augmenté des prélèvements sociaux ! (actuellement 41 % + 12,30) !

Autant dire que toutes les facilités obtenues au cours du financement se trouvent quasiment annulées le jour de la levée d'option. Pour tenter d'être complet, cette plus-value constatée lors de l'option peut, sur demande expresse formulée dans l'acte authentique qui constate le transfert de la propriété suite à la levée d'option, faire l'objet d'un report d'imposition.

Ce report cesse bien évidemment lors de la transmission de l'immeuble, ce qui peut aisément se concevoir, mais également lors de la transmission ou de la cession de tout ou partie des titres de la société civile propriétaire de l'immeuble, et bien entendu enfin, lors de la dissolution de la société civile.

Si la cession de parts ne concerne qu'un associé dans la société civile, la déchéance de ce report d'imposition n'affecte que la part de cet associé !

Nonobstant ces quelques aménagements mineurs, les conséquences financières catastrophiques de cette levée d'option sont sans doute à l'origine de la relative désaffection des chefs d'entreprises pour ce mode de financement, en tous les cas dans la configuration que nous avons évoquée.

Peut-on sortir du piège ?

Compte tenu de la conséquence de ce changement d'option, il est primordial d'examiner les solutions alternatives et leurs conséquences.

La première solution, sans doute la plus simple et par conséquent la plus fréquemment utilisée est de faire opter la société civile à l'impôt sur les sociétés.

Cette option étant irrévocable, la société civile ne change donc pas de régime fiscal et n'a pas à connaître les affres qui en sont la conséquence. Cependant, et ainsi que nous l'avons déjà évoqué, depuis la loi de finances pour 2004, les sociétés à prépondérance immobilière ayant opté à l'IS ne peuvent plus bénéficier de l'exonération des plus-values immobilières pour durée de détention. Dans la plupart des cas, cet inconvénient majeur nous entraîne à renoncer à cette option.

En réalité il faudrait pouvoir être assujetti au régime fiscal de l'impôt sur les sociétés,

sans y avoir opté, au moins pendant tout le déroulé du crédit-bail immobilier, c'est-à-dire jusqu'à la levée d'option. C'est précisément cette stratégie que nous vous proposons dans le chapitre suivant.

Une autre solution, relativement similaire, consiste à inscrire les parts de la société civile, à l'actif de la société d'exploitation, ce qui aboutit aux mêmes résultats que l'assujettissement à l'impôt sur les sociétés grâce aux vertus de l'article 238 bis K du CGI.

Mais là encore, et sous réserve de diverses exceptions qui ne seront pas abordées dans le champ de la présente étude, cette stratégie conduit à dégager une importante plus-value lors de la sortie des titres de l'actif de la société d'exploitation, sortie de titres entraînant là aussi inmanquablement une plus-value de cession d'actifs imposable dans la catégorie des plus-values professionnelles.



Acquisition par une SCI d'un immeuble **au moyen d'un crédit-bail immobilier** (suite)

En conclusion, les mesures alternatives sont peu nombreuses et relativement inefficaces en tous les cas dans le schéma présumé de cette étude, qui consiste à privilégier une séparation nette du patrimoine immobilier des aléas de l'exploitation.

La lumière au bout du tunnel

Comme on l'a vu, une option à l'IS est à écarter car une revente du bien à l'orée de la retraite n'est pas exclue, autant garder l'espoir d'une exonération définitive au bout de 15 ans.

L'idéal serait de bénéficier des conditions de l'assujettissement à l'IS, sans toutefois y opter, puisqu'une telle option est irréversible, et prive le détenteur des parts de la société civile, de l'exonération des plus-values de cession acquise après 15 ans de détention !

En effet, si la SCI déclarait ses résultats sous le régime de l'IS, pendant la durée du crédit-bail et suffisamment de temps après la levée d'option, aucun des événements décrits ne serait susceptible d'entraîner le changement de régime fiscal avec les lourdes conséquences que nous avons décrites au moment de la cession.

Mais comment bénéficier de ce régime, même temporairement, sans opter à l'IS ?

La solution consiste, pour le chef d'entreprise, à céder, à sa société d'exploitation, l'usufruit des titres de la SCI pour une durée temporaire dont la durée dépendra évidemment de la durée du crédit-bail.

Avant d'en mesurer les effets, il convient de chiffrer la valeur économique de l'usufruit des parts de la SCI.

Cet usufruit va permettre à la société d'exploitation de percevoir les fruits de la SCI représentés par les loyers sous déduction des charges, c'est-à-dire essentiellement les redevances de crédit-bail, et ce, pendant la durée de l'usufruit.

La valeur de cet usufruit est donc, selon la formule chère à Jean Aulagnier, et consacrée par la jurisprudence, la valeur actuelle des flux de revenus, et en l'occurrence des flux de trésorerie.

Le seul vrai problème technique réside dans le choix du taux d'actualisation.

Sur des durées longues (entre 12 et 16 ans) l'incidence du taux est considérable !

Plusieurs thèses, dont certaines très savantes, ont débattu de cette problématique.

Je suis partisan de choisir un taux objectif, stable, non contestable et de calcul aisé !

Il s'agit tout simplement de prendre le taux de rendement du bien dont l'acquisition et le financement sont envisagés.

Ce choix génère plusieurs avantages non négligeables :

- c'est le taux actuel de rendement du bien (loyer perçu/investissement),
- dans cette formule le taux choisi minimisera le prix à décaisser par la société d'exploitation,
- le prix décaissé permettra à la société d'exploitation de rentabiliser réellement l'investissement,
- généralement le prix perçu par le cédant est faible et générera peu ou pas de plus-value, ce qui s'explique par la faible durée de détention.

Ce prix, dont le calcul économique et financier est difficile à remettre en cause sera le plus facile à défendre vis-à-vis de l'administration fiscale car elle ne pourra mettre en œuvre, ni l'arsenal de la répression de l'abus de droit (article L 64 du LPF), ni l'acte anormal de gestion, puisque la motivation de la société est avant tout financière et juridique et que son investissement est fondé sur un taux de rentabilité notoirement plus élevé que le rendement des SICAV classiques.

Voyons maintenant les incidences de ce schéma, respectivement pour le chef d'entreprise-vendeur de l'usufruit temporaire des parts et pour sa société d'exploitation.

Pour le Chef d'Entreprise

Pendant toute la durée de l'usufruit temporaire, il ne sera pas titulaire des revenus, et par conséquent, sera déchargé de toute imposition, y compris au titre de l'ISF, ce qui, par ailleurs, n'était pas le cas¹.

Au terme de l'usufruit, la pleine propriété des parts sera reconstituée. Le chef d'entreprise, redeviendra, sans aucune imposition supplémentaire, plein propriétaire des parts de la SCI et des revenus attachés.

Pour lui, les objectifs sont parfaitement atteints, il conserve son patrimoine et le revenu futur, ainsi que l'espoir de plus-value potentielle à la revente.

De plus, s'il le souhaite, il pourra en profiter pour transmettre à ses enfants la nue-propriété des parts de la société civile dans

1 - Remarquons, malgré tout, que cette stratégie favorise l'application éventuelle du bouclier fiscal.
ATTENTION, à ce sujet, l'administration fiscale pourrait croire que cette

stratégie ne vise qu'à éluder l'application de l'ISF. Il conviendrait donc dans cette situation, soit de faire une mention expresse, soit de... déclarer cette valeur à l'ISF !



des conditions idéales, c'est-à-dire pour un coût quasiment nul, compte tenu des nouveaux abattements de la loi TEPA. Bref, c'est le bonheur !

Pour la société d'exploitation

Elle décaisse le prix de son usufruit temporaire, généralement faible, qui sera considéré comme une immobilisation incorporelle, amortissable sur la durée de l'usufruit.

Elle s'acquitte des droits d'enregistrements calculés selon le barème précité de l'article 669-II du CGI, qui prévoit qu'en cas d'usufruit temporaire, sa valeur est fixée par référence à la pleine propriété, soit 13 % de la pleine propriété par période de 10 ans.

Généralement, les droits d'enregistrements, au taux de 5.1 %, seront assis sur 46 % de la pleine propriété.

En matière d'IS, elle devra imposer le résultat dégagé par la SCI, sous déduction de l'amortissement de l'usufruit.

Corrélativement, les sommes réellement distribuées par la SCI ne seront pas imposées (article 238 bis K du CGI).

Globalement, et sous réserve de quelques précautions dont il sera question ci-dessous, la société d'exploitation aura également réalisé une opération très profitable :

- Sur le plan financier, en faisant un investissement dont la rentabilité faciale est satisfaisante.
- Sur le plan juridique, par une rédaction adroite des statuts, elle sera à même de sécuriser sur une très longue période ses conditions locatives, tant au niveau du coût de la location que des autres conditions (travaux, déménagement, changement d'objet).

Pour la société civile

En réalité, le seul changement consiste à établir une comptabilité commerciale BIC-IS, au moins tant que l'usufruit est détenu par une société commerciale.

A l'extinction de l'usufruit, le chef d'entreprise redevenant plein propriétaire, il faudra revenir à une déclaration fiscale 2072 établie comme en matière de revenus fonciers.

Limites et précautions

Il est évident qu'une telle stratégie ne peut être menée sans être accompagnée de professionnels aguerris du droit et de la fiscalité afin d'être entourée d'un maximum de précautions.

En particulier, l'administration fiscale sera très attentive aux

modalités de calcul du prix de cession de l'usufruit temporaire des parts de la société civile à la société d'exploitation. Tous les éléments entrant dans le calcul seront en effet examinés de près lors d'une vérification fiscale.

C'est pourquoi, il est particulièrement recommandé de faire valider les éléments les plus importants par des documents incontestables.

Au premier rang de ces préoccupations, la valeur vénale de l'immeuble qu'il faudra faire expertiser par un tiers extérieur, expert immobilier de préférence figurant sur la liste agréée par les Cours d'appel.

Il faudra bien sûr respecter toutes les conditions évoquées précédemment pour éviter soit l'acte anormal de gestion, soit l'application de l'article L 64 du LPF concernant la répression des abus de droit, sujet déjà traité par ailleurs dans cette revue.

Conclusion

Le crédit-bail immobilier est un instrument efficace pour optimiser le financement de l'acquisition d'un bien immobilier d'exploitation.

Cette technique a néanmoins la réputation d'être prioritairement réservée aux grandes entreprises pour financer l'acquisition de biens immobiliers importants.

Toutefois, ce mode de financement a connu son heure de gloire il y a une vingtaine d'années, notamment lorsque les taux d'emprunt de l'époque, particulièrement élevés, rendaient difficile tout financement de type classique.

Cependant, le piège fiscal de la levée d'option, accompagné d'une baisse régulière et sérieuse des taux d'emprunt pratiqués par les établissements financiers a rendu le recours à ce mode de financement plus confidentiel.

Les caractéristiques de ce contrat accordent toutefois une grande sécurité juridique aux établissements financiers, ce qui peut devenir un élément essentiel de motivation dans le financement de certaines catégories d'opérations.

Puisse cet article contribuer à limiter ou à éliminer le frein majeur constitué par les conséquences fiscales d'un contrat, dont l'utilité et l'efficacité n'est plus à démontrer. ●

Quelques réflexions sur le démembrement de propriété et le patrimoine professionnel...

Le démembrement du droit de propriété s'est imposé en moins de 15 ans comme technique d'organisation, de détention et de transmission du patrimoine. Cette scission du droit de propriété entre ses composantes répond aux aspirations les plus diverses. Tantôt il s'agit de maximiser le niveau d'utilisation et de revenus de biens et on préférera en détenir l'usufruit ; tantôt il convient au contraire d'appréhender la pleine propriété du bien à terme et c'est vers la nue-propriété que l'on s'orientera.

Le démembrement de propriété repose donc sur une séparation des droits à la jouissance et aux revenus du bien (usufruit) de ceux d'en appréhender la pleine propriété lorsque l'usufruit s'éteint (la nue-propriété). Cet usufruit peut d'ailleurs être constitué pour une durée viagère mais aussi parfois temporaire (limitée toutefois à 30 ans lorsqu'il est porté par une société).

Lorsque l'objectif poursuivi est la transmission du patrimoine, le détenteur de la pleine propriété peut en donner la nue-propriété tout en s'en réservant l'usufruit. Il conserve ainsi le droit à la jouissance des biens mais aussi d'en percevoir les revenus lorsque ceux-ci sont frugifères. Le nu-propriétaire a, pour sa part, le droit d'en détenir la pleine propriété au jour de l'extinction naturelle de l'usufruit (par le décès de l'usufruitier par exemple). Rappelons que cette consolidation de la pleine propriété entre les mains du nu-propriétaire s'effectue sans droit ; de sorte que la transmission n'aura supporté de droits de donation que sur la nue-propriété donnée. L'usufruit réservé n'aura, pour sa part, subi ni droit de donation, ni droit de succession. La valeur de l'usufruit étant déterminée en application du barème fiscal, lui-même fonction de l'âge de l'usufruitier, plus la transmission intervient jeune moins elle sera fiscalement coûteuse.

Des stratégies de transmission « à l'envers » ont aussi été imaginées. Elles reposent sur la transmission de l'usufruit (souvent temporaire) en conservant la nue-propriété des biens. Elles permettent par exemple de transférer à un enfant, pendant une période déterminée, des revenus afin de financer ses études ou de faciliter son entrée dans la vie active. Fiscalement, la transmission d'un usufruit temporaire (à l'un de ses enfants ou à une association ou une fondation) peut aussi permettre d'être exonéré d'ISF, voire de lui faire supporter un taux d'imposition moindre, durant la durée de cet usufruit.

Parfois encore, c'est l'usufruit de biens frugifères qui va être dirigé vers une structure de capitalisation afin de créer une cagnotte.

Les démembrements de propriété se prêtent volontiers à des figures très variées.

S'agissant de la détention du patrimoine professionnel, les objectifs poursuivis lors de l'acquisition de l'immobilier d'exploitation peuvent être les suivants :

- faire supporter à la société d'exploitation l'utilisation de ce bien et les coûts induits,
- patrimonialiser à terme afin que le bien acquis revienne in fine dans le patrimoine familial du chef d'entreprise.

Cette double aspiration est à la fois légitime et traditionnelle. Elle est en effet recherchée à l'identique lorsque le chef d'entreprise constitue une société civile pour acquérir son immeuble d'exploitation ; laquelle société civile consentira, sur l'immeuble acquis, un bail à la société d'exploitation. Pour préserver l'intérêt de cette dernière et chasser le risque d'abus de bien social, il conviendra de veiller à fixer un loyer en phase avec le

marché. Reste alors pour la société d'exploitation à souffrir les aléas d'un bail commercial (quant à la révision des loyers et au renouvellement du bail) même consenti pour une durée de 9 années fermes.

En voie alternative, il sera désormais fréquemment envisagé l'acquisition en démembrement de propriété :

- la société d'exploitation acquiert l'usufruit temporaire du bien convoité,
- une société civile est constituée pour en acquérir la nue-propriété.

Pour que cette construction ne souffre aucune critique, quelques règles essentielles méritent d'être observées.

1. La valeur de l'usufruit

Les méthodes de détermination des valeurs respectives de l'usufruit et de la nue-propriété reposent sur une équation simple :

$$\text{USUFRUIT} + \text{NUE PROPRIÉTÉ} = \text{PLEINE PROPRIÉTÉ}$$

Cette addition est le reflet mathématique de l'analyse juridique : à l'extinction de l'usufruit, cet usufruit s'éteint pour rejoindre la nue-propriété et reformer la pleine propriété entre les mains du nu-propriétaire. Cette addition est couramment admise.

La valeur de la pleine propriété est par définition connue ;



Par Fabrice Luzu

Notaire à Paris. Chargé d'enseignement à l'ESCP,
à Paris Dauphine et à Paris II Panthéon Assas

il reste donc à déterminer au choix soit celle de l'usufruit ; soit celle de la nue-propriété.

La valeur du droit d'usufruit est fiscalement déterminée par le barème de l'article 669 du Code Général des Impôts qui prévoit 23 % de celle de la pleine propriété par décennie entière. Chaque décennie entamée compte pour une décennie pleine. Ainsi, un droit d'usufruit de 11 années a la même valeur que le même droit mais prévu pour 19 ans ; soit 46 % de la valeur de la pleine propriété. Cette valeur s'impose au plan fiscal, mais civilement les parties peuvent – et doivent – retenir des estimations respectives de deux droits qui soient différentes, donc qui reposent sur des critères économiques. Afin d'approcher cette valeur économique du droit d'usufruit, deux éléments sont déterminants : la durée de l'usufruit et le rendement du bien.

Le droit d'usufruit correspond à celui d'avoir la jouissance ou les revenus d'un bien pendant une période déterminée. Financièrement, il représente une série de flux futurs qui s'additionnent. Toutefois, pour tenir compte des effets de l'inflation sur ces flux décalés dans le temps, il a été suggéré de les actualiser. Cette méthode, reposant sur les DCF, d'une série de flux futurs actualisée est désormais admise.

Au fond, le nu propriétaire deviendra plein propriétaire lorsque l'usufruit s'éteindra. Son droit est donc bien celui de la pleine propriété du bien mais à terme.

Elle rivalise cependant avec un autre principe : celui de l'actualisation de la valeur de la pleine propriété à terme. Au fond, le nu propriétaire deviendra plein propriétaire lorsque l'usufruit s'éteindra. Son droit est donc bien celui de la pleine propriété du bien mais à terme. Il profitera activement des plus-values qui seront advenues sur le bien et souffrira passivement de l'érosion du capital qu'il aura investi pour acquérir cette nue-propriété. Son droit est donc celui financièrement d'une pleine propriété atermoyée mais aussi actualisée.

Afin d'approcher au plus juste la valeur des droits démembrements, il nous semble pertinent de conjuguer ces deux méthodes. Calculer la valeur des flux futurs actualisés ou celle de la nue-propriété atermoyée et actualisée.

Une question centrale à ces deux approches reste en souffrance : celle du taux d'actualisation à retenir. Il est couramment enseigné que le taux d'actualisation doit être celui de rendement du bien.

Le choix d'un taux d'actualisation égal au taux de rendement net de charges usufructières repose en pratique sur une deuxième égalité : le rapport entre les fruits du bien (le loyer) et la valeur de la pleine propriété. Si on considère que le rendement (R) est égal à la valeur en pleine propriété (PP) multiplié par le taux de rendement du bien (i), on a l'égalité suivante : $R = PP \times i$

Si l'on souhaite respecter l'égalité $PP = U + NP$, retenir comme taux d'actualisation (i) le taux de rendement du bien est la seule possibilité ! Dans cette hypothèse, l'usufruit est effectivement égal à au rendement (R) actualisé au taux i durant la durée du démembrement, la valeur de la NP étant égale au rendement (R) actualisé à l'infini à compter de la fin de l'usufruit. L'addition des deux termes permet bien d'obtenir au final une valeur de la $PP = R/i$.

Retenir un taux d'actualisation égal au rendement du bien permet également de ne pas créer de différence de traitement entre l'usufruitier et le nu-propriétaire. En effet, pourquoi l'usufruitier réaliserait-il un investissement à 4 % ou 5 % l'an alors que le nu-propriétaire réaliserait un placement à 7 % ou 8 % si le bien génère un rendement de cet ordre ?

Enfin, retenir comme taux d'actualisation le taux de rendement net de charge usufructière permet d'éviter toute discussion : quelle prime de risque ? Quelle majoration de taux faut-il prévoir pour un actif dont la liquidité n'est pas comparable à celle d'un bon du trésor ou d'une obligation publique ou privée ? ●●●



Quelques réflexions sur le **démembrement de propriété** et le **patrimoine professionnel...** (suite)

Pour autant, cette approche n'est pas celle systématiquement retenue. Le taux d'actualisation pour les économistes doit toujours être un taux de renonciation. Il traduit systématiquement une alternative : « soit je réalise cette opération ; soit je renonce à l'effectuer et j'utilise ma trésorerie pour l'investir sur un marché sans risque ». Le taux à retenir pour l'actualisation doit être alors le taux de renonciation que constitue celui de l'Actif Sans Risque (Taux ASR). Il sera alors par exemple de l'inflation ou celui de l'OAT 10 ans qui constituent l'un et l'autre des comparaisons pertinentes de choix d'investissement. Cependant, et pour les raisons précédemment évoqué, il convient dans le cadre d'une pratique harmonisée et cohérente, de retenir systématiquement, sauf cas particulier, le taux de rendement net de charges usufruitières du bien.

Nous observons que la durée de l'usufruit temporaire ainsi acquis est souvent proche de 15 ans (en pratique comprise entre 12 et 18 ans). Compte tenu des rendements actuels des biens immobiliers concernés, la valeur du droit d'usufruit doit alors être généralement comprise entre 50 et 70 % de la valeur de la pleine propriété. Postulant du principe que l'addition de l'usufruit et de la nue-propriété forme la valeur de la pleine propriété, une valeur d'usufruit temporaire excédant 70 % de celle de la pleine propriété pourrait à notre sens être sujette à critique de la part de l'Administration Fiscale.

En effet, au-delà des mathématiques financières, on peut alors raisonnablement s'interroger sur l'intérêt qu'aurait un usufruitier à acquérir ce seul droit s'il représente la quasi intégralité de la valeur du bien en pleine propriété...

2. La durée de l'usufruit

La durée du droit d'usufruit sera souvent comprise, nous l'avons indiqué, entre 12 et 18 ans. Cette durée sera déterminée en fonction des quelques critères suivants :

- De quelle trésorerie puis-je disposer (ou suis-je prêt à aliéner) pour financer l'acquisition de ma nue-propriété ?
- Mon établissement bancaire accepte-t-il de financer cette acquisition nonobstant le fait que pendant toute la durée de l'opération je ne percevrai aucun revenu (l'usufruit étant acquis corrélativement par la société d'exploitation, l'opération est à fonds perdus pour le nu-propriétaire pendant la durée de l'usufruit temporaire) ?

Le raisonnement est alors le suivant : plus ma trésorerie est faible plus je suis contraint d'admettre une durée d'usufruit longue.

- Dois-je avoir recours à un financement bancaire pour acquérir cet usufruit ? Si oui, sur quelle durée mon établissement financier accepte-t-il de m'accompagner pour procéder à ce financement ?

- Ma durée d'usufruit temporaire est-elle « décente » ?

Une durée supérieure à 10 ans (mais inférieure à 20 ans) sera estimée fiscalement à 46 % de la valeur en pleine propriété. Une valeur économique d'un usufruit de 15 ans, par exemple approchée à 60 % de celle de la pleine propriété, ne génère avec la valeur « fiscale » qu'un écart de 14 %.

Par ailleurs, pour la société d'exploitation, il est sensiblement plus confortable de détenir de manière certaine un droit réel immobilier sur son actif d'exploitation pendant 15 ans que de souffrir les risques d'un bail commercial même prévu pour une durée de 9 ans.

de nombreux arguments militent pour la suprématie de la position de « propriétaire » d'un droit réel immobilier, même temporaire, sur celle de preneur à bail, même commercial.

Dans l'hypothèse où le démembrement porte cette fois sur des parts sociales, la durée du démembrement ne peut être inférieure à une durée qui permet de donner une valeur positive à l'usufruit. En effet, dans cette hypothèse, la valeur de l'usufruit des parts est déterminée par les cash-flows générés par la société civile. Durant la phase de remboursement de l'emprunt,

ceux-ci sont bien souvent nuls, voir négatifs. Il convient alors de prolonger la durée de l'usufruit temporaire jusqu'à obtention d'une valeur actualisée positive. Il n'est ainsi pas rare, pour un emprunt de 15 ou 18 ans, d'aboutir à une durée de démembrement de 20 ou 23 ans dans certaines hypothèses. En règle générale, une durée supérieure de 2 ou 3 ans à la durée de l'emprunt est généralement constatée. En pratique, c'est l'actualisation des cash-flows qui permettra de fixer la durée minimale du démembrement.

3. La réalité économique de l'opération

Financièrement, le service d'un loyer pendant 15 ans s'avèrera quasi systématiquement plus onéreux pour la société d'exploitation que l'acquisition du droit d'usufruit pendant la même période sur le même bien.

La société d'exploitation pourra en outre afficher la pérennité de son adresse commerciale auprès de sa clientèle. Elle n'aura

pas à souffrir de déménagements successifs coûteux et déstabilisants pour sa clientèle.

Par comparaison avec un bail commercial, elle n'aura pas à subir des modifications ou indexations de son loyer en fonction de l'évolution de facteurs de commercialité ou non ; elle dispose d'ailleurs des locaux d'exploitation pour une durée certaine et supérieure aux 9 années du bail commercial. Ainsi, la société d'exploitation affecte une trésorerie en une fois (par hypothèse à une période prospère) pour « se loger » et n'a ensuite plus à subir les aléas que peuvent faire subir son activité sur le paiement des loyers.

Nous le voyons, de nombreux arguments militent pour la suprématie de la position de « propriétaire » d'un droit réel immobilier, même temporaire, sur celle de preneur à bail, même commercial.

Il est sensiblement différent de réaliser une opération en démembrement de propriété pour un bien à acquérir et pour un bien d'ores et déjà détenu

4. La séquence des opérations

Il est sensiblement différent de réaliser une opération en démembrement de propriété pour un bien à acquérir et pour un bien d'ores et déjà détenu. On distingue encore ici le démembrement de propriété portant sur l'immeuble de celui portant sur des droits sociaux, eux-mêmes représentatifs de l'immeuble. La lecture que l'Administration pourrait réserver ne sera elle aussi pas la même dans l'un et l'autre des cas.

Dans le premier cas, le démembrement de propriété porte en général sur l'immeuble. Au moment de l'acquisition de cet actif nouveau, il s'agit simplement pour le chef d'entreprise de s'interroger sur la structuration juridique et fiscale de la détention de cet actif nouveau. Cette démarche de comparaison de différents scénarii d'investissements est classique pour le chef d'entreprise. Après avoir mis en perspective les différentes modalités s'offrant à lui, il retiendra celle qui correspond le mieux à ses objectifs initiaux (tant pour la société d'exploitation que

pour son patrimoine personnel) et qui génèrera le moins de surcoûts financiers ou fiscaux. Il raisonne avec son immeuble d'exploitation comme il le ferait avec n'importe quel machine-outil ou investissement productif.

Une fois la société civile familiale (à l'IR) constituée pour acquérir et porter la nue-propriété, une donation en pleine propriété d'une fraction de ses parts peut être réalisée en faveur des enfants du chef d'entreprise. Cette organisation anticipée de la succession de l'entrepreneur constitue à n'en pas douter un argument patrimonial supplémentaire ; elle évite aussi qu'une identité de détention capitalistique entre la société d'exploitation et la société civile puisse être mal interprétée.

Dans le second cas, lorsque le chef d'entreprise restructure l'existant ou qu'il interpose une nouvelle société de détention de l'immeuble pour faire porter le démembrement de propriété sur des titres sociaux, la logique devient différente même si le but poursuivi peut rester le même. Il ne raisonne plus en entrepreneur mais en fiscaliste. Cette modification « en cours de route » dans la stratégie de détention ou cette structuration, si elle n'est pas répréhensible en elle-même (car de nombreux arguments peuvent l'étayer), peut faire perdre à l'édifice toute réalité économique.

En conclusion, pour mesurer l'intérêt d'une opération d'acquisition en démembrement de propriété de l'immobilier d'exploitation, il convient de se placer du côté du nu-propriétaire (qui sera souvent une société civile familiale à l'IR) mais aussi du côté de la société d'exploitation qui acquiert l'usufruit. Ce n'est qu'après avoir validé que l'opération était plus rentable qu'une location classique à des conditions de marché pour les deux protagonistes que l'acquisition en démembrement de propriété sera mise en œuvre. ●



Les avantages collatéraux du démembrement

Par **Serge Anouchian**
Expert-comptable
D.E.S Gestion de patrimoine

Les mérites du démembrement ne sont plus à démontrer, notamment lorsqu'il s'agit d'arbitrer les modalités d'acquisition de l'immobilier d'entreprise.

Pour autant, faut-il négliger les multiples avantages de cette stratégie appliquée aux immeubles détenus depuis une quinzaine d'années ?

Combien de chefs d'entreprise, à l'âge où l'on pense de plus en plus à la retraite, se demandent comment contribuer à l'améliorer, sans aliéner tout ou partie de son capital, et si possible, en favorisant les stratégies de transmission partiel de son patrimoine à ses enfants avec un coût raisonnable ?

Pourtant, la situation décrite dans l'exemple qui va suivre, sans être toujours aussi idyllique, se présente fréquemment !

Notamment, il n'est pas rare, après une quinzaine, voire une vingtaine d'années d'activité, de trouver des sociétés d'exploitation disposant d'une trésorerie dépassant assez nettement celle nécessaire à l'exploitation.

Malgré la suppression du précompte mobilier depuis la disparition de l'avoir fiscal, l'appréhension par le dirigeant, sous forme de dividendes, de la trésorerie excédentaire de sa société, coûte encore relativement cher !

C'est le taux du prélèvement libératoire (18 %) auquel il faut ajouter les contributions sociales (12.30 %) soit un total de prélèvement, dans le meilleur des cas, de **30.30 %**.

De plus, il faut souligner qu'une société avec une trésorerie excédentaire fait courir d'autres risques à son détenteur :

- 1 - Une plus grande difficulté à trouver un acquéreur ;
- 2 - Dans une moindre mesure, un risque accru de voir taxées à l'ISF les liquidités de la société, non nécessaires à l'exploitation.

Comment dès lors concilier :

- Sortie des liquidités excédentaires de la société à moindre coût,
- Anticiper une transmission de son patrimoine à coût réduit,
- Améliorer la fin de carrière du dirigeant.

Examinons le cas de Gérard Mansoif !

Il a 56 ans, il est président d'une société florissante dont la reprise n'intéresse pas ses deux enfants majeurs. Il a un patrimoine confortable, il est marié et heureux.

Outre la société dont il est le président et dont la valeur est estimée aujourd'hui à 1 500 K€, son patrimoine est composé de :

Désignation	Valeur actuelle (en €)
Résidence principale	350 000
Résidence Cannes	450 000
SCI Bastille	1 000 000
Liquidités	100 000
TOTAL	1 900 000

Son revenu actuel est de 120 000 € par an.

Bref, tout semble aller pour le mieux dans le meilleur des mondes, mais ce brave Gérard Mansoif a néanmoins quelques soucis :

- Il craint d'abord qu'à 65 ans, sa retraite soit largement insuffisante pour couvrir ses besoins. En effet, avant la constitution de la société anonyme dont il sera question, il était artisan plombier et dans toute la première partie de sa vie professionnelle, le problème de sa retraite n'était pas sa préoccupation majeure.
- Secondement, malgré une relative réussite professionnelle, il n'a absolument rien préparé quant à sa transmission et il est parfaitement conscient qu'un décès accidentel serait catastrophique au moment de la liquidation de sa succession.

Parmi les solutions qu'il envisage, il songe à vendre les murs de sa SCI, mais elle constitue pour l'instant un complément de revenus appréciables, et surtout il n'entrevoit pas de solution de substitution pour un meilleur placement ayant, de par sa formation et sa culture, assez peu de goût pour les placements boursiers.

En effet, la société civile, constituée en 1976, encaisse de la société anonyme un loyer de 72 000 € par an, elle a bien sûr intégralement remboursé les emprunts d'acquisition, et un agent immobilier récemment consulté a évalué la valeur du bien à environ 1 000 000 €.

Le choix qu'il doit opérer est très délicat pour lui :

- D'un côté la cession n'entraînerait aucune plus-value, compte tenu de la durée de détention et le remplacement de la somme pourrait être facilement optimisé d'après les conseils de banquiers, et cela malgré l'assujettissement à l'ISF.
- De l'autre côté, le placement a un revenu très satisfaisant, quoique lourdement taxé, et présente à ses yeux une sécurité dont il aimerait faire profiter ses enfants.

Quant à l'entreprise d'exploitation, c'est sa véritable fierté, même si les dernières années ont connu une légère décrue, les résultats annuels sont de l'ordre de 60 000 € net après impôts et la société dispose d'une trésorerie pléthorique de 900 K€ !

Dans ce contexte, les objectifs étant clairement posés, la solution est, en réalité, toute trouvée !

La société civile va céder l'usufruit des locaux immobiliers à la société d'exploitation pour une durée de 12 ans.

Cet usufruit temporaire va être cédé à la société d'exploitation moyennant le prix de 600 000 €¹, correspondant à la valeur actuelle de 12 ans de loyer actualisé à un taux de 7 %, représentant le rendement actuel du bien.

Sur cette transaction, la société d'exploitation devra acquitter les droits d'enregistrements sur une valeur définie par l'article 669-II du CGI qui fixe à 23 % de la pleine propriété, par période de 10 ans, la valeur à retenir pour un usufruit temporaire.

Ramené au cas présent, la valeur de la pleine propriété est de 1 000 000 €, l'usufruit temporaire accordé pour une période de 12 ans, le taux à retenir est de 46 % et par conséquent le montant des droits d'enregistrement sera de 5,10 % sur 460 000 € soit 23 460 €.

Voyons à présent la situation de chacune des parties à l'acte :

Pour la société anonyme d'exploitation :

Les avantages sont nombreux :

- Elle pérennise pour une longue durée un coût d'occupation favorable. Elle substitue de plus une situation d'usufruitier



à une situation de locataire, ce qui est sur le plan juridique et sur le plan de la pérennité des droits conférés plus sécurisant.

- Elle substitue un loyer de 72 000 € par an à un amortissement² de 50 000 € correspondant à l'amortissement sur 12 ans de l'acquisition de l'usufruit temporaire de 600 000 €, ce qui a le double avantage d'augmenter les résultats d'exploitation et de présenter

un meilleur cash-flow, l'amortissement étant une charge non décaissée.

- Enfin, elle facilite une future cession de l'entreprise en ayant dégonflé la trésorerie non directement nécessaire à l'exploitation.

Pour la situation personnelle de M. Gérard Mansoif :

- Il encaisse un capital non négligeable de 600 000 €, en franchise de tout impôt, le bien immobilier étant détenu depuis plus de 15 ans.
- Il peut utiliser adroitement cette trésorerie, pour combler sa principale source d'inquiétude, concernant le paiement éventuel de ses droits de succession, par exemple par la souscription d'un contrat d'assurance adéquat.
- Il lui sera bien sûr possible d'appréhender directement cette somme. De la sorte, la société civile se trouvera dans une situation idéale pour être transmise à ses enfants en quasi franchise d'impôt compte tenu de sa situation juridique.

Quant à la société civile :

- Elle sera nue-propriétaire des locaux d'exploitation pendant une durée de 12 ans,
- Cette situation entraînera l'assujettissement à l'ISF des parts de la SCI, les conditions d'exonération n'étant plus réunies. Raison supplémentaire pour anticiper la donation de la pleine propriété des parts de la SCI aux enfants !
- Sur un plan strictement patrimonial, elle se trouvera en situation idéale pour que les parts soient ainsi transmises en quasi franchise d'impôt par le jeu des abattements aux enfants de notre entrepreneur avisé.
- Au terme des 12 ans, la pleine propriété sera reconstituée dans la SCI, procurant ainsi de nouveau, des revenus appréciables à ses associés.

En synthèse, et dans une situation assez banale pour une part importante des dirigeants d'entreprise d'« un certain âge » cette stratégie a parfaitement répondu aux triples objectifs fixés par le chef d'entreprise, pour un coût tout à fait ridicule et dans une sécurité fiscale totale. ●

1 - En réalité, valeur de 586 844 arrondis à 600 000 €.

2 - Comme chacun le sait aujourd'hui, un usufruit temporaire est parfaitement amortissable.

Quelques cas pratiques de démembrement des parts sociales

Par **Serge Anouchian**
Expert-comptable
D.E.S Gestion de patrimoine

EXPOSE

Monsieur Alain Dissoir dirige une société prospère dans la distribution de fournitures pour boulangers, pâtisseries. Ses locaux devenus trop exigus, il fait l'acquisition, via une SCI, d'un bien immobilier que la SCI finance par un crédit sur 15 ans.

Les caractéristiques de cette acquisition sont les suivantes :

Prix d'acquisition	752 000	Dont 40 000 de frais d'achat
Apport personnel	102 000	C'est son maximum
Emprunt souscrit	700 000	
Taux-Durée	5 %	15 ans, assurance incluse.
Echéance annuelle	62 600	Echéances constantes
Loyer de départ	65 000	Revalorisation de 2 % par an
Taux impôt/Revenu	40	Suivant taux de 2009
CSG, CRDS....	12.10	Taux applicable en 2009
Bail 3, 6, 9		Stipulant toutes charges aux locataires

Alain DISSOIR fait confiance à son banquier habituel. En effet le loyer prévisionnel de 65 000 euros couvrant le remboursement d'un emprunt à 100 % sur 15 ans au taux de 5 % assurance comprise, le financement était assuré ! Dont' acte !

Il vient vous consulter, avant la fin de la première année, car son calcul d'impôt prévisionnel fait apparaître un accroissement d'impôt de 16 933 € alors que la trésorerie disponible de la SCI ne sera que de 2 378, soit un décaissement de 14 555 € qu'il n'avait pas prévu !

Il vous demande « toute affaire cessante » de lui expliquer ce mystère et surtout de l'aider à trouver une solution pour sortir de ce mauvais pas !

CONSULTATION

La première conclusion, c'est que les ennuis ne font que commencer !

L'explication est simple ! La SCI génère des revenus fonciers qui sont imposés, que ce résultat soit disponible ou non ! En effet, la part du remboursement d'emprunt représentatif du capital, n'est pas déductible du loyer pour déterminer le montant des revenus fonciers.

Il faudra donc annoncer à Alain Dissoir qu'il n'est pas au bout de ses peines, et que sur les 15 ans à venir, c'est, au total, 250 000 € qu'il aura à décaisser !

Bien entendu, compte tenu d'un rendement assez favorable, l'investissement s'avère très judicieux, et particulièrement profitable au terme du remboursement.

Le loyer qui représente un rendement de 8.64% s'explique notamment par les conditions avantageuses d'acquisitions. Mais la situation de Alain Dissoir l'empêche, au moins pour les prochaines années de prélever sur sa trésorerie personnelle les sommes prévues pour le paiement de l'impôt.

Comment faire ?

Une augmentation de loyer serait une solution ruineuse, et délicate à justifier sur le plan de la consistance des locaux et du besoin de la société d'exploitation.

Alain Dissoir n'est pas « assez riche » pour espérer obtenir un emprunt in fine.

Une option à l'IS est à écarter car une revente du bien à l'orée de la retraite n'est pas exclue, autant garder l'espoir d'une exonération définitive au bout de 15 ans.

L'idéal serait de bénéficier des conditions de l'assujettissement à l'IS, sans toutefois y opter, puisqu'une telle option est irréversible, et prive le détenteur des parts de la société civile, de l'exonération des plus-values de cession acquises après 15 ans de détention !

En effet, si la SCI déclarait ses résultats sous le régime de l'IS, le financement se déroulerait éminemment mieux et cela pour deux raisons concomitantes, la base fiscale du revenu est diminuée des amortissements¹, et le taux d'impôt société de 33.33 est évidemment moins pénalisant que les 52.1 % en matière de revenus fonciers !

Ajoutons à cela que la loi comptable et fiscale autorise de

1 - Amortissements de la construction soit 569 600€ sur une durée de 50 ans, le terrain n'étant jamais amortissable.

comptabiliser en charge dès la première année, les frais annexes d'acquisition qui s'élèvent au cas présent à 40 000 € et l'on aura compris pourquoi ce schéma aboutit à créer un crédit d'impôt la première année, et demande des efforts largement moins soutenus les années suivantes.

Mais comment bénéficier de ce régime, même temporairement, sans opter à l'IS ?

La solution consiste, pour Alain Dissoir à céder, à sa société d'exploitation, l'usufruit des titres de la SCI pour une durée temporaire que nous conseillerons de fixer à 16 ans.

Avant d'en mesurer les effets, il convient de chiffrer la valeur économique de l'usufruit des parts de la SCI.

Cet usufruit va permettre à la société d'exploitation de percevoir les fruits de la SCI représentés par les loyers sous déduction des charges, et ce, pendant 16 ans.

La valeur de cet usufruit est donc, selon la formule consacrée par Jean Aulagnier, et avalisée par la jurisprudence, la valeur actuelle des flux de revenus, et en l'occurrence des flux de trésorerie, engendrés pendant les seize prochaines années.

Le seul vrai problème technique réside dans le choix du taux d'actualisation. Sur 16 ans, l'incidence du taux est considérable !

Par exemple, compte tenu des flux ci-dessus les valeurs actuelles de l'usufruit des parts sociales, sur une durée de 16 ans peuvent varier de :

Taux d'actualisation	Valeur actuelle
8.64%	5 061
2%	25 654
5%	13 143
10%	3 263

C'est-à-dire que le prix d'acquisition d'un usufruit de seize ans peut varier selon le taux choisi de 3 263 à 25 654 euros !

Au cas présent, plusieurs éléments militent en faveur du taux de 8.64 % :

- a) C'est le taux actuel de rendement du bien (loyer perçu/investissement),
- b) Le prix décaissé permettra à la société d'exploitation de rentabiliser réellement l'investissement,
- c) Le prix perçu par Alain Dissoir est minimisé et génère une plus-value légère, ce qui s'explique par la faible durée de détention, et l'apport personnel.

2 - A comparer au rendement actuel des SICAV inférieur à 3 % !



d) Ce prix, dont le calcul économique et financier est difficile à remettre en cause sera le plus facile à défendre vis-à-vis de l'administration fiscale car elle ne pourra mettre en œuvre ni l'arsenal de la répression de l'abus de droit (article L 64 du LPF) ni l'acte anormal de gestion, puisque la motivation de la société est avant tout financière et juridique et que son investissement est fondé sur un taux de rentabilité de plus de 8 % !²

Sur ce sujet, je vous recommande la lecture de l'ouvrage de Pierre Fernoux³.

Voyons maintenant les incidences de ce schéma, respectivement pour Alain Dissoir et sa société d'exploitation.

Pour Alain Dissoir

Il encaisse le prix de cession de 5 061 euros et devra s'acquitter d'un impôt de plus-value de 30.1 %. Par simplification, nous négligerons l'incidence du prix d'acquisition des parts de la SCI.

Pendant 16 ans, il ne sera pas titulaire des revenus, et par conséquent, sera déchargé de toute imposition, y compris au titre de l'ISF, ce qui, par ailleurs, était déjà le cas.

Au terme des seize ans, l'usufruit s'éteindra et la pleine propriété des parts sera reconstituée. Alain Dissoir, redeviendra, sans aucune imposition supplémentaire, plein propriétaire des parts de la SCI et des revenus attachés.

Pour lui, les objectifs sont parfaitement atteints, il conserve son patrimoine et le revenu futur, ainsi que l'espoir de plus-value potentielle à la revente.

Par ailleurs, il « ne mettra plus la main à la poche » pour payer chaque année un complément d'impôt ! »



3 - La Gestion fiscale du patrimoine-Groupe Revue Fiduciaire- Ouvrage indispensable, qui est aux conseillers en gestion de Patrimoine, ce que le Guide Michelin est aux gastronomes ! A condition d'avoir le dernier millésime.

Quelques cas pratiques de démembrement des parts sociales (suite)

De plus, s'il le souhaite, il pourra en profiter pour transmettre à ses enfants la nue-propriété des parts de la société civile dans des conditions idéales, c'est-à-dire pour un coût quasiment nul, compte tenu des nouveaux abattements de la loi TEPA. Bref, c'est un schéma idéal !

Pour la société d'exploitation

Elle décaisse le prix de son usufruit temporaire de 5 061 €, qui sera considéré comme une immobilisation incorporelle, amortissable sur 16 ans, soit 316 € par an.

Elle s'acquitte des droits d'enregistrements calculés selon le barème précité de l'article 669-II du CGI qui prévoit qu'en cas d'usufruit temporaire, sa valeur est fixée par référence à la pleine propriété, soit 23 % de la pleine propriété par période de 10 ans.

Au cas présent, les droits d'enregistrements, au taux de 5.1 %, seraient assis sur 46 % de la pleine propriété.

Dans notre exemple, la SCI créée il y a peine 1 an, a financé son investissement par un emprunt à 100 %, la valeur réelle des parts, compte tenu de l'endettement, peut être estimée à 100 000 euros, représentative du capital, soit à 46 %, une valeur de 46 000 euros et donc des droits d'enregistrements, sans abattement, s'agissant d'une SC à prépondérance immobilière, de 2 346 euros.

En matière d'IS, elle devra imposer le résultat dégagé par la SCI, sous déduction de l'amortissement de l'usufruit.

Corrélativement, les sommes réellement distribuées par la SCI ne seront pas imposées (article 238 bis K du CGI).

Au niveau de la société d'exploitation, le calcul d'IS a été prévu au taux unique de 33,33, car on peut supposer que la société continuera à faire des bénéfices annuels supérieurs à 38 120.

On peut aussi remarquer, que dès la première année, la société d'exploitation percevra de la société civile une trésorerie de 2 378 €, ce qui, augmenté du crédit d'impôt dont elle bénéficie la première année, grâce à la prise en compte des frais d'acquisition, et qui s'élèvent à 6 297 €, représente, en trésorerie une ressource (recette) de 8 674 €, qu'il est bon de comparer au prix d'acquisition de l'usufruit temporaire des parts qu'elle a effectivement décaissées et qui était de 5 061 € !

Bien sûr, pendant les 14 années suivantes, la société d'exploitation devra supporter un décaissement annuel, d'ailleurs tout à fait minime, pour percevoir, à l'issue du

remboursement par la société civile de l'emprunt contracté, un montant significatif de 62 121 €.

Globalement, et sous réserve de quelques précautions dont il sera question ci-dessous, la société d'exploitation aura également réalisé une opération très profitable :

- Sur le plan financier, en faisant un investissement dont la rentabilité faciale est de plus de 8 %, et dont le décaissement réel s'échelonne sur les 14 années suivantes.
- Sur le plan juridique, par une rédaction adroite des statuts, elle sera à même de sécuriser sur une très longue période ses conditions locatives, tant au niveau du coût de la location que des autres conditions (travaux, déménagement, changement d'objet.)

Pour la société civile

En réalité, le seul changement consiste à établir une comptabilité commerciale BIC-IS, au moins tant que l'usufruit est détenu par une société commerciale.

A l'extinction de l'usufruit, Alain Dissoir redevenant plein propriétaire, il faudra revenir à une déclaration fiscale 2072 établie comme en matière de revenus fonciers.

Voyons maintenant les précautions à prendre

1/ Clause des statuts :

Bien sûr, il faudra porter une attention particulière à la rédaction de ses statuts et notamment sur les clauses suivantes :

- Sur la présence et le vote lors des assemblées
 - Il n'est pas utile ici, de revenir sur le long et douloureux débat qui agite la communauté professionnelle sur le fait de savoir qui de l'usufruitier ou du nu-propriétaire est associé. Il suffit de façon très pragmatique de se souvenir que seul le nu-propriétaire est, au plan du droit civil et du droit fiscal, propriétaire. Cela pourtant ne doit pas conduire à exclure l'usufruitier de toute participation aux assemblées générales ordinaires, voire même le laisser prendre part au vote concernant l'affectation des résultats.
 - En ce qui concerne notre situation, il faut préconiser, d'inscrire dans les statuts, que l'usufruitier devra être convoqué à toutes les assemblées générales, et qu'il disposera du droit de vote en ce qui concerne les résolutions d'affectation du résultat annuel.
 - Enfin, il est judicieux de prévoir de maintenir également son droit de vote, pour toutes les résolutions décidant des relations locatives de l'immeuble propriété de la société civile.

b) Sur la répartition des résultats

a. le calcul ayant abouti à la valeur de l'usufruit temporaire des parts sociales a été établi sur le montant de la trésorerie réellement distribuée à l'associée, à savoir la société d'exploitation.

b. Comme nous l'avons vu, le résultat de la société civile, malgré l'obligation d'amortir le bien immobilier, sera toujours supérieur à la trésorerie disponible. Pour la majorité des auteurs, l'usufruitier des parts sociales qui se contenterait d'appréhender, en termes de résultat, que la partie du bénéfice disponible en trésorerie, serait susceptible de commettre au bénéfice du nu-propiétaire une donation indirecte, dont les conséquences civiles et fiscales sont relativement importantes⁵.

c. Sans revenir ici sur un débat, éminemment technique et compliquée, sur la véritable nature de la donation indirecte, nous pensons qu'une rédaction de répartition du résultat prévu dès l'origine dans les statuts de la société civile serait de nature à solutionner ce risque. Il suffit par exemple d'adopter, statutairement, une clause selon laquelle la distribution du résultat aux associés ne pourra jamais être supérieure aux liquidités existantes. Le surplus du résultat étant affecté au report à nouveau.⁶

d. De ce fait, l'usufruitier des parts sociales, dont il convient de répéter que ce n'est pas le véritable associé, recevrait la juste contrepartie de son investissement financier, puisque son prix d'acquisition a été très exactement calculé sur le montant de la trésorerie à percevoir.⁷

2/ Promesse de bail à terme

- A titre presque superfétatoire, l'on pourra prévoir dans l'acte de cession de l'usufruit temporaire des parts sociales, qu'au terme de cet usufruit, la société d'exploitation garderait la faculté de poursuivre ou non le bail qu'il lui a été consenti dans les conditions de la législation en vigueur.

3/ Clause bénéficiaire de l'assurance-vie

- Remarquons tout d'abord que la souscription d'un contrat d'assurance, destiné à rembourser l'emprunt en cas de décès du souscripteur, n'est pas automatique dans le cadre du schéma envisagé. En effet, il est fréquent que, tant la société civile que la société d'exploitation, soit constituée de plusieurs associés qui exercent dans les locaux en question leurs activités professionnelles. Le décès simultané de plusieurs associés étant rarissime, et de plus la société d'exploitation, continuant vraisemblablement à fonctionner, il n'est pas rare que le prêteur se contente d'hypothéquer le bien qu'il finance.

- Cependant, dans le cas où le prêteur exigerait la souscription d'une assurance décès, il convient, encore plus que dans les schémas traditionnels, de surveiller la clause bénéficiaire du capital décès.

- En effet, la présence parmi les associés, fût-il usufruitier, d'un associé personne morale, entraîne l'obligation pour la société civile d'établir une comptabilité commerciale en respectant les contraintes comptables et fiscales. En cas de survenance d'un décès, le versement du capital décès à la société civile, alors même qu'elle est assujettie à établir une comptabilité commerciale, se transformerait en seconde catastrophe.

- La perception d'un capital, via une assurance décès, serait en effet assujettie, dans les livres de l'associée, à l'impôt société au taux en vigueur, alors même que ce capital serait destiné en totalité à rembourser l'emprunt. En d'autres termes les associés seraient obligés de financer le tiers du capital ainsi perçu.⁸

- C'est pourquoi, il convient d'exiger du prêteur, que le bénéficiaire du capital décès, soit une personne physique nommément désignée, quitte à mandater comme séquestre provisoire un notaire⁹ chargé, à la perception de ce capital, de désintéresser par priorité le prêteur à hauteur du capital restant dû.¹⁰

En conclusion, voilà un schéma qui permet à toutes les entreprises de financer des locaux dont elle a besoin, tout en permettant à son propriétaire de garder ce bien dans son patrimoine personnel. De plus, cette stratégie combine le triple avantage de consolider les droits de la société d'exploitation, au dirigeant de séparer le bien immobilier des aléas de la vie de l'entreprise, tout en lui permettant d'envisager sereinement, et à moindre coût, la transmission de ce patrimoine à ses héritiers. ●



5 - Sur ce point cependant deux arrêts sont venus contredire cette position en rappelant que l'usufruitier avait vocation au bénéfices distribués et non pas distribuables ! La nuance est fine MAIS importante !

6 - Certains juristes préconisent d'insérer cette clause non pas dans les statuts mais dans l'acte portant cession de l'usufruit temporaire des parts de la SCI.

7 - Remarquons que de nombreuses opérations sont commercialisées par des professionnels sur ce type de schéma de séparation entre l'usufruitier qui achète en réalité des revenus futurs qu'il compte bien évidemment

réellement encaisser, et le nu-propiétaire, investisseurs qui n'ayant pas besoin de revenus se contentent de consolider son patrimoine futur.

8 - Les textes fiscaux permettent d'étaler sur cinq ans la perception de l'indemnité perçue.

9 - Il s'agit, en général, du notaire qui sera appelé à se charger des formalités de déclaration de succession du défunt.

10 - Il ne faut pas cacher qu'il n'est pas facile, dans la pratique, de faire comprendre ces enjeux, à certains de nos « amis les banquiers »

La fin de la théorie du bilan pour les BIC : Faut-il maintenir les immeubles à l'actif ?

Par Laurent Benoudiz

Expert-Comptable

DU Gestion de Patrimoine de Clermont-Ferrand



Présenté au Conseil des ministres le 17 novembre 2010, la loi de finances rectificative pour 2010 prévoyait initialement une grande réforme du régime des sociétés de personnes. Objectif : introduire plus de transparence de ces organismes, permettre l'application du régime des sociétés mères et filiales ou encore celui de l'intégration fiscale.

Les parlementaires n'ont pas été vraiment convaincus par la pertinence de ce projet. Pointant le manque de précision sur les conséquences budgétaires d'une telle réforme et sa complexité importante nécessitant une analyse approfondie incompatible avec l'examen d'une loi de finances rectificative, les parlementaires ont demandé au gouvernement de reporter ce projet à une date ultérieure. En réalité, ce projet semble définitivement enterré.

Cette réforme s'accompagnait incidemment de l'abandon de la théorie du bilan tant au niveau des entités transparentes qu'au niveau des entreprises individuelles. C'est ce dernier volet qui a survécu avec la fin, au 1^{er} janvier 2012, de la jurisprudence ancienne (1967) et constante du Conseil d'Etat de la liberté d'inscription à l'actif offerte aux entrepreneurs individuels communément appelée «théorie du bilan».

Jusqu'au 31 décembre 2011, les entrepreneurs individuels relevant de la catégorie des BIC et des BA disposent d'une totale liberté pour déterminer la nature des biens figurant à l'actif de leur bilan. Les produits et les charges relatifs à de tels biens concourent à la détermination du résultat professionnel alors même qu'ils ne sont pas utilisés pour les besoins de l'exploitation.

Par la magie de l'inscription au bilan, l'entrepreneur transforme ses revenus fonciers, ses revenus de capitaux mobiliers, ses revenus (et notamment ses déficits...) BIC non professionnels en revenus BIC professionnels. La modification de l'article 155 du CGI introduite par la loi de finances rectificative 2010 met fin à cette liberté à compter du 1^{er} janvier 2012.

A ce jour, l'administration n'a pas encore apporté les précisions nécessaires aux nombreuses questions que pose cette modification législative.

Le principe est désormais l'extourne du résultat professionnel des revenus catégoriels provenant de biens étrangers à l'activité. Ceux-ci sont désormais imposables dans la catégorie qui les concerne.

Sont bien évidemment visés les biens totalement étrangers à l'activité professionnelle, sans aucun lien direct avec l'exercice de l'activité (par exemple immeuble de rapport ou portefeuille de valeur mobilière sans rapport avec l'activité). Le déficit généré par une activité de loueur en meublé non professionnelle ne pourra désormais plus être imputé sur le revenu BIC ou BA professionnel.

Le doute est cependant permis pour les biens connexes ou complémentaires à l'exercice de l'activité professionnelle. En effet, l'article 155-II nouveau du CGI définit les produits non professionnels comme ceux «*qui ne proviennent pas de l'exercice de la profession*», les charges à écarter du résultat professionnel étant celles «*qui ne sont pas nécessitées par l'exercice de la profession*». Cette définition est identique à celle retenue aux articles 92 et 93 du CGI applicables en matière de BNC.

Par la magie de l'inscription au bilan, l'entrepreneur transforme ses revenus fonciers, ses revenus de capitaux mobiliers, ses revenus BIC non professionnels en revenus BIC professionnels

Faut-il en conclure que l'administration interprétera strictement cette définition ? On rappelle en effet qu'en matière de BNC, le Conseil d'Etat a retenu une position rigoureuse en jugeant que ne constituent pas un élément de l'actif professionnel les parts qu'un notaire détient dans une SCI qui lui loue les locaux dans lesquels est installée son étude (CE 25-4-2003) ou les locaux qu'un médecin donne en location à une SCM et dans lesquels il exerce sa profession (CE 6-4-2001).

Cette position stricte peut en effet se comprendre s'agissant de titulaire de BNC exerçant une profession réglementée. Elle ne semble pas légitimement pouvoir s'appliquer aux titulaires de revenus BIC compte tenu de l'importance des capitaux investis, de l'existence d'une comptabilité commerciale ou de la règle interdisant à l'administration de s'immiscer dans la gestion de l'entreprise notamment en qualifiant les charges qui sont jugées nécessaires ou non à l'exercice de la profession. La portée de cette modification pourrait également avoir une conséquence importante en matière de droits pour les contribuables. En effet, la qualification de charges déductibles, question de fait pour un BIC, est une question de droit pour un BNC. Celui-ci ne peut donc bénéficier de la saisine de la Commission Départementale des Impôts et des Taxes sur le Chiffre d'Affaires...

Une autre conséquence de cette nouvelle rédaction de l'article 155, II du CGI faisant référence au critère de déduction prévu à l'article 93, 1 applicable aux BNC pourrait viser les charges qui n'ont pas été supportées à l'occasion d'opérations se

rattachant à l'exercice normal de la profession. En matière de BNC et pour les professions réglementées, les dépenses issues d'opérations illicites au regard de la réglementation professionnelle ne peuvent jamais être déduites : il s'agit d'un risque étranger à l'exercice normal de sa profession. Idem en cas de manquements graves et répétés aux obligations déontologiques ou professionnelles du contribuable.

On peut se demander si ces critères seront transposés aux contribuables relevant de la catégorie des BIC, ce qui conduirait à exclure des charges déductibles les dépenses engagées dans le cadre d'opérations illicites alors qu'elles sont actuellement admises en déduction...

Par mesure de simplification (?), il est prévu que la suppression des effets de la théorie du bilan ne s'applique pas lorsque les produits qui ne proviennent pas de l'exercice de l'activité professionnelle sont réputés accessoires par rapport à l'activité de l'entreprise, c'est-à-dire qu'ils n'excèdent pas 5 % de l'ensemble des produits de l'exercice à l'exception des plus-values, ou 10 % de ces mêmes produits si la condition de 5 % précédente était satisfaite au titre de l'exercice précédent. Même dans le cas où les produits perçus respectent les seuils de 5 % ou de 10 %, les charges ne peuvent être admises en déduction du résultat professionnel qu'à concurrence du montant des produits accessoires. En d'autres termes, aucun déficit provenant de biens non nécessaires à l'exercice de l'activité ne pourra s'imputer sur le revenu professionnel.

Cette règle s'applique à titre obligatoire. Dans l'hypothèse de l'inscription d'un bien à l'actif du bilan générant des produits inférieurs aux seuils de 5 % et de 10 %, ceux-ci doivent obligatoirement être inclus dans la détermination du bénéfice professionnel imposable en BIC ou en BA.

Il conviendra donc de prêter une attention particulière aux titres inscrits à l'actif et pouvant bénéficier de la tolérance de 5 % : les dividendes seront imposables en BIC, sans abattement de 40 % et soumis aux charges sociales, sans pouvoir bénéficier de l'actuelle règle de l'extourne qui découle d'une tolérance doctrinale qui devrait être rapportée.

En outre, les charges qui excèdent les produits inclus dans la tolérance de 5% ne peuvent être déduites. Pourront-elles faire l'objet d'une éventuelle déduction catégorielle ?

Imaginons en effet l'hypothèse d'un entrepreneur individuel qui aurait inscrit à l'actif de son bilan un immeuble de rapport qu'il loue à un tiers. En 2012, celui-ci n'a été loué que 6 mois pour un montant de loyer encaissé de 6.000 €. Les charges supportées s'élèvent à 9.000 €. Si notre entrepreneur a réalisé des produits provenant de son activité professionnelle supérieurs à 120.000 €, les loyers perçus seront inférieurs à la tolérance de 5 % et devront obligatoirement être compris dans son résultat BIC. Par contre, l'excédent de charges de 3.000 € devra être réintégré. Pourra-t-il les déduire de ses éventuels revenus fonciers ?

Rien n'est moins sûr !

Le régime d'imposition des plus-values n'est pas plus clair que celui d'imposition des revenus.

En effet, la plus-value devra désormais être ventilée entre d'une part la fraction du résultat de cession afférent à la période pendant laquelle le bien a concouru à l'exercice de l'activité professionnelle, qui est soumise au régime des plus-values professionnelles et d'autre part, la fraction du résultat de cession relative à la période pendant laquelle le bien n'a pas concouru à l'exercice de l'activité professionnelle, qui sera soumise au régime des plus-values de cession des particuliers.

La sortie d'un actif soumise au régime des plus-values professionnelles pourra bénéficier des dispositions de l'article 151 septies B qui permet d'appliquer à la plus-value long terme un abattement de 10 % au-delà de la 5^{ème} année, mais aussi de l'article 151 septies exonérant d'impôt de plus-value les cessions d'actif sous conditions de seuils de chiffre d'affaires.

Il convient de noter qu'aucune disposition particulière n'est prévue pour le calcul des abattements pour durée de détention. Faut-il tenir compte de la durée totale ou seulement de la durée d'affectation ? Malheureusement, il semblerait qu'en l'absence de précisions de l'administration, il convient de retenir la seule durée d'affectation...

Si l'on imagine un bien acquis le 1er janvier 2003 et affecté à l'exploitation jusqu'au 31 décembre 2012 (soit pendant 10 ans) puis loué à un tiers du 1er janvier 2013 jusqu'à sa cession le 1er janvier 2018 (soit pendant 5 ans), l'entrepreneur risque une certaine déconvenue !

En effet, la quote-part de plus-value professionnelle bénéficiera d'un abattement pour durée de détention sur la partie long terme de 50 % (10 ans de détention, soit 5 ans x 10 % au-delà des 5 premières années) tandis que la quote-part de plus-value imposable comme une plus-value des particuliers ne bénéficiera d'aucun abattement (durée de détention de 5 ans).

Si le bien avait été affecté à l'exploitation pendant 15 ans, l'intégralité de la plus-value long-terme aurait été exonérée et non seulement la moitié des deux tiers, soit un seul tiers.

En conclusion, il convient de sortir sa calculette et d'interroger tous les clients titulaires de BIC qui ont pu avoir la bonne idée d'inscrire à l'actif de leur bilan un bien immobilier, qu'il soit nécessaire à l'exploitation ou non. Dans les deux cas, et selon l'utilisation future qu'ils comptent en faire, il conviendra de procéder à quelques simulations afin d'envisager, si nécessaire, une sortie d'actif.

Précisons que cette opération, si elle ne génère aucun droit d'enregistrement ne s'agissant pas d'une mutation, l'unicité du patrimoine étant la règle ne s'agissant pas d'une EIRL, pourra par contre entraîner le paiement d'une plus-value professionnelle calculée sur la valeur vénale du bien au jour de la désinscription de l'actif. ●

La donation ou la cession de la nue-propriété figurant au bilan

Par Pierre Fernoux

Maître de Conférences à l'Université d'Auvergne. Chargé d'enseignement à l'Université de Bourgogne et à l'Université de Paris II Panthéon-Assas. Directeur du DU de gestion internationale de patrimoine (AUREP).



Détenir un immeuble à l'actif du bilan de l'entreprise permet de déduire du résultat de celle-ci les charges incombant au propriétaire, qu'il s'agisse des frais d'acquisition, des frais financiers liés à l'emprunt souvent contracté en vue de l'acquisition, des charges d'entretien ou des impôts liés à l'inscription de l'immeuble au bilan.

L'inconvénient de cette stratégie est connu : lorsqu'il s'agit de procéder à la cession de l'entreprise, que celle-ci soit exploitée sous forme individuelle ou sous une forme sociétaire, la valeur réelle de l'immeuble au jour de la vente surenchérit le prix de cession souvent de manière très sensible. Alors, bien entendu, on peut sortir l'immeuble du bilan préalablement à la cession. C'est alors le coût fiscal qui fait obstacle à cette stratégie. La sortie du bilan entraîne en effet l'application du régime des plus-values professionnelles des articles 39 duodécies et suivants du CGI. Plus l'immeuble est détenu depuis longtemps, plus le coût fiscal est élevé, et cela conduit, la plupart du temps, à abandonner cette solution.

C'est d'autant plus fâcheux que cela prive le chef d'entreprise d'un mode de financement de sa retraite. S'il pouvait en effet détenir l'immeuble dans son patrimoine privé, la location de celui-ci lui procurerait un complément de retraite non négligeable.

Avec la stratégie précédente, on a vu comment anticiper cette difficulté en ne faisant détenir par l'entreprise que le seul usufruit de l'immeuble. Mais lorsque rien n'a été prévu et que l'immeuble figure donc à l'actif du bilan, comment faire pour contourner la difficulté liée au retrait de celui-ci ?

Il est alors possible d'utiliser le démembrement de propriété, cette fois dans le sens inverse (Pour une étude très détaillée de cette stratégie, voir P. Fernoux, «Stratégies d'immobilier d'entreprise fondées sur la transmission de la nue-propriété de l'immeuble»: JCP 2003, éd. E, n° 30, p. 1228 s. et n° 31, p. 1274 s.).

Ainsi, l'entreprise individuelle ou la société céderait la nue-propriété de l'immeuble pour ne conserver que l'usufruit de celui-ci à l'actif du bilan. Au terme de l'usufruit, celui-ci prendrait fin par voie d'extinction. La pleine propriété serait reconstituée entre les mains du nu-propriétaire initial. Au plan fiscal, cette stratégie conduirait certes à l'application du régime des plus-values professionnelles, mais celui-ci ne concernerait que la plus-value constatée lors de la sortie de la nue-propriété de

l'actif du bilan. L'extinction à terme de l'usufruit ne donnerait évidemment lieu à aucune taxation. Éteint par l'écoulement du temps, il n'aurait évidemment aucune valeur, et comme sa valeur nette comptable serait également nulle, compte tenu de l'amortissement pratiqué durant toute la période de sa détention, aucune plus-value ou moins-value ne pourrait être dégagée.

Quelques précisions préalables sont nécessaires pour établir les différences qui peuvent survenir selon que l'on est en présence d'une entreprise individuelle ou d'une société.

Dans l'entreprise individuelle, la sortie de la nue-propriété peut prendre deux formes : une mutation à titre gratuit ou une mutation à titre onéreux. En effet, au delà de la théorie du patrimoine d'affectation, ne perdons pas de vue que l'entreprise individuelle fait partie intégrante du patrimoine privé du chef d'entreprise. Ce dernier est donc parfaitement en droit de faire donation de la nue-propriété de l'immeuble à ses enfants par exemple, tout autant qu'il peut procéder à la cession de cette nue-propriété à une SCI déjà constituée, ou qu'il constituerait à cet effet.

Consécutivement à cette opération, l'entrepreneur va conserver l'usufruit au bilan de son entreprise. Un choix lui sera proposé à cet endroit en ce qui concerne la durée même de celui-ci. Bien entendu, l'usufruit pourra être viager pour s'éteindre dans ce cas à son décès. Mais cela n'est pas obligatoire, le chef d'entreprise pourra parfaitement ne conserver qu'un usufruit temporaire. Aux termes de l'article 617 du code civil, l'usufruit s'éteint certes par le décès de celui sur la tête de qui il est constitué, mais il peut s'éteindre tout autant par l'expiration du temps pour lequel il est constitué. Bien entendu, dans cette dernière occurrence, au terme du délai prévu, il serait parfaitement illusoire de penser que le chef d'entreprise récupérerait cet usufruit.

Lors de l'extinction de l'usufruit, la pleine propriété serait certes reconstituée, mais entre les mains des enfants ou de la société qui auraient reçu la nue-propriété initialement. Attention, durant ce délai, le décès du chef d'entreprise usufruitier ne resterait pas sans effet. Même inscrit à l'actif du bilan de l'entreprise, l'usufruit ne lui survivrait pas. Encore une fois, l'usufruit s'éteint nécessairement par le décès de celui sur la tête de qui il est constitué. On traitera des conséquences de cette situation lors de l'examen des aspects fiscaux de cette stratégie. En d'autres termes, pour le chef d'entreprise, la seule solution pour retrouver

l'entreprise individuelle ou la société céderait la nue-propriété de l'immeuble pour ne conserver que l'usufruit de celui-ci à l'actif du bilan

la pleine propriété au terme de l'usufruit temporaire serait de céder d'abord la nue-propriété à une SCI dont il détiendrait les parts.

Dans une société, le choix est beaucoup plus simple. Seule une cession à titre onéreux est à l'évidence concevable. Il restera cependant à déterminer alors quelle devra être la durée de l'usufruit conservé au bilan.

En tout cas, entreprise individuelle ou société, compte tenu des objectifs ici poursuivis, on exclura la stratégie reposant sur l'apport de la nue-propriété à une autre société. Cette solution aurait pour conséquence la nécessité d'inscrire au bilan de l'entreprise les parts de ladite société. À terme, lors de l'extinction de l'usufruit, la pleine propriété serait reconstituée entre les mains de la société bénéficiaire de l'apport initial. L'immeuble sortirait tout autant du bilan. Au fond, l'entreprise continuerait de le détenir, mais cette fois de manière indirecte au travers de l'inscription au bilan des parts de la société propriétaire de l'immeuble.

Le traitement juridique et comptable de l'opération

Avant d'examiner les conséquences de cette opération au plan comptable, il faut s'intéresser aussi bien à la valorisation tant de la nue-propriété donnée ou cédée que de l'usufruit qu'à la nature même de l'usufruit conservé par l'entreprise.

Dès lors que la mutation de la nue-propriété est réalisée à titre onéreux, le calcul de la valeur de la nue-propriété suppose la valorisation préalable de l'usufruit. Celle-ci sera effectuée en fonction de la durée de l'usufruit, du rendement du bien et de son taux de rendement (J. Aulagnier, « Usufruit et nue-propriété dans la gestion de patrimoine ») dans les conditions décrites lors de l'exposé de la stratégie précédente. Là encore, cette valorisation ne peut reposer sur le barème de l'article 669 du CGI réservé, on le sait, aux mutations à titre gratuit.

Une fois ce calcul effectué, la valeur économique de la nue-propriété correspondra à la différence entre la valeur vénale réelle de la pleine propriété au jour de l'opération et celle de l'usufruit ainsi déterminé. Cette valeur économique est la seule susceptible d'être portée dans les comptes sociaux si l'on veut respecter les principes comptables fondamentaux. Les comptes doivent être réguliers, sincères et donner une image fidèle de la situation de l'entreprise.

Une valeur issue d'un barème ne donnera pas une image fidèle de l'entreprise, compte tenu de l'approximation qui y est nécessairement attachée.

Dans le même sens, lorsque l'on devra évaluer la nue-propriété faisant l'objet d'une donation dans une entreprise individuelle, deux évaluations devront être réalisées : l'une sur le fondement de l'article 669 du CGI pour les besoins de la liquidation des droits de mutation à titre gratuit, l'autre pour les besoins de l'inscription en comptabilité de la valeur de la nue-propriété sortie de l'actif du bilan.

Pour le calcul de l'usufruit économique, une dernière précision doit, enfin, être donnée en ce qui concerne sa durée lorsqu'il est retenu par une société. L'article 619 du code civil dit en effet

que lorsque l'usufruit n'est pas accordé à une personne physique, il ne dure que trente ans. Ici, l'usufruit n'est pas accordé mais retenu par une personne morale : la société. Doit-il, dans ces conditions, être limité à trente ans ?

Une décision de la cour d'appel de Caen (CA Caen 24 janvier 1995, 1^{re} ch. civ. n° RG 9302503, arrêt n° 50, non publié) a estimé nécessaire de limiter cette règle uniquement à l'usufruit accordé. Il ne semble pas cependant que cela corresponde à l'intention du législateur. Cela aurait en effet pour inconvénient de permettre la constitution d'un usufruit quasiment perpétuel, compte tenu de la durée de la vie d'une société (Voir Demante, Cours analytique du Code civil, Livre II », Plon 1896, p. 518, n° 466 bis. - P. Veaux-Fournerie, « Usufruit, caractères et sources » : Juris-Classeur Droit civil, art. 578 à 581, n° 69). On considérera, par conséquent, que l'usufruit conservé par la société aura une durée maximum de trente ans. Au demeurant, cette analyse purement juridique recoupera l'objectif économique poursuivi dans cette stratégie, qui est de sortir l'immeuble de l'entreprise avant toute cession de celle-ci.

Au plan comptable, la sortie de la nue-propriété fera que l'entreprise ne sera plus propriétaire du bien. Seul le nu-propriétaire a en effet la maîtrise de la chose. Il sera donc nécessaire de solder les comptes retraçant la propriété de l'immeuble (constructions, terrain, amortissement de l'immeuble). La plus-value économique sera dégagée dans le compte de résultat, dans les conditions habituelles, par différence entre le prix de cession de la nue-propriété et la valeur nette comptable de celle-ci.

Ce principe posé, il est vrai que la valeur nette comptable de la nue-propriété ne sera pas aisée à déterminer. Il s'agit logiquement de sa valeur économique historique diminuée des amortissements pratiqués à la date de la cession. Pour ce faire, on transposera la méthode préconisée par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes lorsqu'il



La donation ou la cession de la **nue-propriété** figurant au bilan (suite)

s'agit de déterminer la valeur historique d'un usufruit cédé en appliquant à la valeur initiale de la pleine propriété le rapport existant, à la date de la cession, entre la valeur de la nue-propriété et celle de la pleine propriété de l'immeuble objet de l'opération. Cette méthode est au demeurant celle également proposée par l'administration pour le calcul d'une plus-value en cas de donation de la nue-propriété (Doc. adm. DGI 4 B-123, n° 47).

Exemple

On supposera un immeuble amorti sur une durée de 20 ans. La cession de la nue-propriété intervient à l'issue d'un délai de 15 ans. Un amortissement de la pleine propriété a été pratiqué sur cette même période.

- Valeur vénale actuelle de l'immeuble lors de la cession démembrée : 230
- Valeur de l'usufruit : 160, d'où un prix de cession de la nue-propriété : 70
- Prix d'acquisition de l'immeuble figurant au bilan : 200
- Amortissement pratiqué : 150
- Valeur nette comptable de la pleine propriété : $200 - 150 = 50$
- Valeur nette comptable de la nue-propriété : $50 \times (70/230) = 15$
- Plus-value de cession relative à la construction : $70 - 15 = 55$.

Corrélativement, dès lors que l'entreprise retiendra l'usufruit par devers elle, ce droit réel immobilier devra figurer dans un compte d'immobilisations incorporelles pour les mêmes raisons que celles évoquées ci-dessus. La question centrale, à cet endroit, concerne cependant la détermination de la valeur de ce droit d'usufruit retenu par l'entreprise à porter dans le compte d'immobilisations incorporelles.

Dans une première approche, on pense que l'on doit inscrire ce droit d'usufruit pour sa valeur économique au jour de la cession de la nue-propriété. Le droit prend en effet naissance à la date de la cession de la nue-propriété. C'est donc un droit nouveau dans le sens où il n'existait pas, en tant que tel, avant l'intervention du démembrement. Cependant, une seconde approche est concevable. L'on ne peut en effet ignorer que l'entreprise utilisait déjà l'immeuble et qu'elle exerçait donc les prérogatives attachées au droit de propriété en usant et en recueillant les fruits dégagés par le bien. Autrement dit, elle jouissait donc des prérogatives attachées à l'usufruit sans que celui-ci puisse être distingué de la nue-propriété en tant que tel. Dans cette acception, il paraît alors difficile de ne pas considérer

que le droit d'usufruit n'était pas quelque part entre les mains de l'entreprise, noyé dans la pleine propriété.

En vérité, il y a alors création d'un droit nouveau par rétention (Planiol et Ripert, « Traité pratique de droit civil français », LGDJ 1952, Tome III, n° 763) en fait de prérogatives antérieurement exercées. C'est cette conception qui paraît devoir prévaloir et dans ces conditions, l'on doit rechercher qu'elle était la valeur initiale de cet usufruit noyé dans la pleine propriété initialement portée dans le compte d'immobilisations incorporelles. Pour ce faire, on utilisera la même méthode proposée par la Compagnie des commissaires aux comptes, celle employée pour la détermination de la valeur nette comptable de la nue-propriété servant au calcul de la plus-value de cession de celle-ci.

Mais, pour tenir compte, là aussi, de l'amortissement indirect de cet usufruit par le biais de l'amortissement de la pleine propriété, on ne retiendra que la valeur nette comptable de ce droit. Ici, ce sera évidemment le complément de la valeur nette comptable de la nue-propriété. Dans l'exemple proposé plus haut, il sera ainsi valorisé pour 35.

Pour les mêmes raisons que celles exposées dans une des stratégies précédentes, cet usufruit conservé pourra faire l'objet d'un amortissement. Cependant, on ne peut le retenir pour sa valeur brute initiale. Si l'on admet, en effet, que cet usufruit historique existe, on doit également admettre que les prérogatives correspondantes exercées par l'entreprise ont fait l'objet d'un amortissement au travers de l'amortissement de la pleine propriété. S'il est retenu par l'entreprise, sa valeur réelle ne peut être qu'une valeur nette comptable. Et c'est celle-ci qui fera l'objet d'un amortissement en fonction de la durée même de l'usufruit.

L'usufruit répond évidemment aux critères posés par le droit comptable pour que l'amortissement puisse être comptablement constaté.

Au terme de la durée de l'usufruit, son extinction permettra la reconstitution de la pleine propriété entre les mains du nu-proprétaire initial et cela, en franchise de droits, sur le fondement des dispositions de l'article 1133 du CGI.



Il est temps, maintenant, de revenir sur l'influence que pourrait avoir le décès de l'usufruitier personne physique avant le terme assigné à l'usufruit. Dans l'entreprise individuelle, on a vu en effet que l'usufruit conservé par le chef d'entreprise à l'actif du bilan pouvait parfaitement n'être que temporaire. Dès lors, le décès de la personne sur la tête de laquelle l'usufruit est constitué entraîne l'extinction de l'usufruit, donc la sortie de l'actif du bilan. L'usufruit étant éteint, il n'a alors plus aucune valeur. Une moins-value sera par conséquent constatée par différence avec la valeur nette comptable qui, elle, ne sera évidemment pas nulle dès lors que l'usufruit n'est pas parvenu à son terme.

Le traitement fiscal de l'opération

Il faut s'intéresser ici :

- à l'imposition de la plus-value lors de la sortie de la nue-propiété du bilan ;
- à l'amortissement du droit d'usufruit retenu vu sous l'angle fiscal ;
- à l'éventualité de l'existence d'un abus de droit.

La détermination et le sort fiscal de la plus-value de cession de la nue-propiété

Donation ou transmission à titre onéreux, peu importe, une plus-value professionnelle au sens des dispositions des articles 39 duodecimes et suivants du CGI doit être dégagée. Le droit cédé porte sur un immeuble inscrit à l'actif du bilan de l'entreprise. Il y a donc sortie d'actif constatée comptablement par la passation des écritures comptables correspondantes. La plus-value professionnelle sera égale à la différence entre la valeur de la nue-propiété à la date de la cession et sa valeur nette comptable à la même date, ces deux termes étant déterminés comme dans le cadre de l'analyse comptable.

La détermination de la plus-value

Lorsque la cession de la nue-propiété prend la forme d'une mutation à titre gratuit, l'administration considère que le prix de cession à retenir pour le calcul de la plus-value professionnelle correspond à l'évaluation mentionnée dans l'acte constatant la mutation (Doc. adm. 4 B-123, n° 43, 7 juin 1999), la valeur nette comptable de la nue-propiété constituant le second terme du calcul (Mêmes références, n° 47). Et pour elle, le prix mentionné dans l'acte est nécessairement celui résultant de l'application du barème fiscal de l'article 669... du CGI.

On ne partage pas cette analyse car le prix de cession ainsi déterminé est excessif par rapport à la valeur économique réelle de la nue-propiété. Or, le Conseil d'État impose de faire la différence entre la valeur retenue dans l'acte de donation et la valeur nette comptable de l'élément cédé (CE 1er juillet 1946, n° 79603, RO, p. 5.). Même si, dans cette décision, la donation ne portait pas sur une nue-propiété mais sur une pleine propriété, la position de principe ainsi adoptée n'en reste pas moins opérante en présence de la donation d'une nue-propiété.

Le prix mentionné dans l'acte n'est pas du tout celui résultant de l'application du barème de l'article 669 du CGI. Le croire serait procéder à une confusion évidente entre la détermination de la valeur même de la donation et le mode de fixation de l'assiette des droits de mutation à titre gratuit.

Au plan civil, la donation porte à l'évidence sur la valeur économique de la nue-propiété, elle-même interface de celle de l'usufruit calculée en fonction de la durée de l'usufruit retenu au jour de la donation. Dans l'acte de donation, ce sera donc cette valeur réelle qui devra être exprimée. Le barème de l'article 669 ne sera utilisé que pour les besoins du calcul des droits de mutation à titre gratuit. C'est ainsi que procède, au demeurant, un notaire avisé. C'est clair, toute autre solution conduirait à une majoration purement artificielle de la valeur même de la donation. Du même coup, une plus-value déterminée dans ces conditions conduirait à une surimposition de l'entreprise.

Le sort fiscal de la plus-value

Dans l'entreprise individuelle, en supposant que la cession intervienne plus de deux ans après l'acquisition de l'immeuble, la plus-value sera à court terme à concurrence des amortissements pratiqués rapportés à la seule nue-propiété et devra être intégrée, après compensation éventuelle avec des moins-values nettes à court terme, dans le résultat courant de l'entreprise individuelle taxable entre les mains du chef d'entreprise dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (Art 39 duodecimes 2-b du CGI). Elle pourra bénéficier de l'étalement de l'article 39 quaterdecies-1 du CGI sur l'année de cession de la nue-propiété et les deux suivantes. Le surplus de la plus-value constituera une plus-value à long terme taxable au taux réduit de 28,3 %.

Dans une société soumise à l'impôt sur les sociétés, et sur le fondement des dispositions de l'article 219-I-a quater du CGI, l'intégralité de la plus-value figurera dans le bénéfice à soumettre à l'impôt sur les sociétés.

Rappelons, enfin, que l'existence d'une moins-value n'est pas à exclure. Comme on l'a vu dans le paragraphe précédent, il en ira ainsi en cas de décès de l'usufruitier personne physique avant l'arrivée du terme prévu pour l'usufruit.

L'amortissement du droit d'usufruit

Une fois inscrit au bilan de l'entreprise, l'usufruit pourrait ensuite sans nul doute faire l'objet d'un amortissement. Le PCG définit l'actif amortissable comme «*un actif dont l'utilisation par l'entité est déterminable*». L'utilisation se mesure par la consommation des avantages économiques de l'actif et doit être déterminée en unités de temps. Le caractère déterminable de cette utilisation est, lui, matérialisé «*lorsque l'usage attendu de l'actif par l'entité est limité dans le temps*» et c'est notamment le cas, dit le texte, lorsqu'un critère juridique est rempli. Il en est ainsi lorsque ○○○

La donation ou la cession de la **nue-propriété** figurant au bilan (suite)

« L'utilisation est limitée dans le temps par une période de protection légale ou contractuelle ».

L'usufruit paraît sans nul doute visé par ces définitions. Son usage est en effet limité dans le temps et l'usufruitier bénéficie d'une protection juridique de son droit pendant toute la durée de l'usufruit.

Reste à déterminer si cet actif se déprécie. A cet égard, l'article 322-1 du PCG rappelle que : *« la dépréciation d'un actif est la constatation que sa valeur actuelle est devenue inférieure à sa valeur nette comptable »*. Généralement, l'usufruit cédé est évidemment temporaire et sa valeur diminue chaque jour, de manière régulière, au rythme de l'écoulement de la durée pour laquelle il est prévu. C'est tellement vrai que les avantages économiques liés à sa détention sont totalement consommés à la date de son extinction.

Dès lors, comme dit le même texte, que *« l'amortissement d'un actif est la répartition systématique de son montant amortissable en fonction de son utilisation »*, il convient d'adopter un plan d'amortissement qui *« est la traduction de la répartition de la valeur amortissable d'un actif selon le rythme de consommation des avantages économiques attendus en fonction de son utilisation probable »*. Comme les avantages économiques attendus de l'usufruit sont ici constitués par l'utilisation de manière régulière et constante de l'immeuble, le mode d'amortissement linéaire paraît le mieux adapté.

Cela dit, dans l'instruction du 30 décembre 2005 précitée, l'Administration reprend les conditions posées par la jurisprudence du Conseil d'Etat du précité. Celui-ci estime en effet la pratique de l'amortissement parfaitement justifiée dès lors qu'il est certain *que les effets bénéfiques sur l'entreprise de l'immobilisation incorporelle prendront nécessairement fin à une date déterminée* (CE 7ème et 9ème sous-sect., 4 avril 1979, req. n° 8153; RJF 10/79, n° 8153). Comme c'est toujours le cas pour un usufruit puisque la société cesse irrémédiablement d'en tirer un profit à la date de son extinction, et que ce sentiment est renforcé par la définition comptable tant de l'amortissement que de la notion de dépréciation d'une immobilisation incorporelle, la régularité tant comptable que fiscale d'un amortissement du droit d'usufruit ne paraît pas faire de doute.

L'amortissement de l'usufruit a au demeurant déjà été admis par le Tribunal administratif de Poitiers sans que l'administration n'interjette appel de la décision (TA Poitiers, 21 novembre 1996, req. n° 95-1701 : RJF 1/97, n° 7. Voir sur cette question : J. TUROT, L'usufruit d'actions peut s'amortir : BF F. Lefebvre 6/97.- P. Fernoux, « Monsieur le juge, persistez... l'usufruit est bien un droit amortissable », BF. F. Lefebvre, février 1998).

Ce droit à l'amortissement a au demeurant été confirmé par Jean-Pierre LIEB, Directeur du service juridique de la D.G.I. dans une réponse adressée suite à une demande d'une entreprise (réponse du 3 janvier 2006. – P. Fernoux, Immobilier d'entreprise : démembrement des parts d'une SCI. B.F. F. Lefebvre Mars 2009). Il indiquait ainsi :

« je vous confirme également que l'usufruit de titres de participation, constitue, en principe, un élément incorporel. Cet élément qui peut être amorti sur sa durée de détention, dès lors qu'au moment de son acquisition par l'entreprise, il est normalement prévisible que ses effets sur l'exploitation prendront fin à une date déterminée. »

Maintenant, pour déterminer la base de calcul de l'amortissement, on doit faire ici application des règles tant comptables que fiscales. Au plan comptable, *« le montant amortissable est sa valeur brute sous déduction de sa valeur résiduelle »*, c'est-à-dire sous déduction du *« montant, net des coûts de sortie attendus, qu'une entité obtiendrait de la cession de l'actif sur le marché à la fin de son utilisation »*.

La valeur de l'usufruit étant par définition nulle à la date de son extinction, la base d'amortissement est donc nécessairement constituée par la valeur d'entrée de l'usufruit telle qu'elle figure à l'actif du bilan. Comme l'Administration rejette, de toutes façons, toute prise en compte d'une valeur résiduelle dans son instruction du 30 décembre 2005, la base d'amortissement au plan fiscal est par conséquent la même que celle retenue au plan comptable.

Simplement pour terminer sur ce plan, on rappellera que, là encore, la valorisation de l'usufruit est très importante. Toute surévaluation entraînerait évidemment un risque de redressement fiscal. L'Administration pourrait en effet remettre en cause l'amortissement de la fraction excessive du prix d'acquisition de l'usufruit.

Généralement, l'usufruit cédé est évidemment temporaire et sa valeur diminue chaque jour, de manière régulière, au rythme de l'écoulement de la durée pour laquelle il est prévu.

L'abus de droit

Pour que la solution proposée encoure le reproche d'abus de droit, il faudrait que l'on soit en présence « d'un élément intentionnel et d'un usage anormal d'un droit légal » (O. Fouquet : « Optimisation fiscale et abus de droit », EFE Litec, 1990, p. 53). L'abus de droit n'a pas pour objet d'interdire au contribuable de choisir pour l'exercice de son activité économique le cadre juridique qu'il juge le plus favorable du point de vue fiscal. Ce qui est interdit, c'est la création d'une situation juridique purement artificielle qui « camoufle une situation au titre de laquelle des impositions sont légalement dues et qui continue d'exister derrière les apparences juridiques créées ». (Conclusions Lobry sous Plén. 10 juin 1981, req. n° 19079).

Ces éléments caractéristiques de l'abus de droit ne sont pas ici présents. Tout propriétaire d'un bien dispose du droit d'en céder la nue-propriété à titre gratuit ou à titre onéreux. Si l'entreprise cédante en tire les conséquences juridiques, comptables et fiscales et que celles-ci sont traduites correctement dans les écritures comptables, il n'y a aucun camoufflage d'une situation au titre de laquelle des impositions seraient légalement dues mais qui continue d'exister derrière les apparences juridiques créées. L'actif du bilan témoigne de l'existence d'une situation juridique véritablement nouvelle : les droits de l'entreprise à l'égard de l'immeuble cédé ne sont plus les mêmes. On ajoutera, de surcroît, que cette solution permet de poursuivre des objectifs autres que fiscaux.

Dans l'entreprise individuelle, en donnant la nue-propriété de l'immeuble à ses enfants, le chef d'entreprise se situe dans une perspective de transmission de son patrimoine et il en accepte les conséquences fiscales. Il supporte l'impôt sur la plus-value constatée. En leur qualité de donataires, les enfants acquittent les droits de mutation à titre gratuit correspondants.

Cette première motivation, autre que fiscale, en rejoint d'autres. En se réservant, par exemple, un usufruit temporaire de l'immeuble, le chef d'entreprise poursuit un objectif économique évident : faciliter la cession à terme de son entreprise en allégeant progressivement l'actif du bilan de la valeur de l'immeuble. Au terme de l'usufruit que l'on aura fait coïncider avec la date probable de la retraite du chef d'entreprise, l'entreprise ne détiendra plus, pour l'essentiel, à son actif que le fonds de commerce. Trouver un acquéreur sera alors plus simple.

La société accepte les conséquences fiscales de son choix en acquittant l'impôt sur les sociétés à raison de la plus-value acquise lors de la cession de la nue-propriété. Pour sa part, l'acquéreur prend en charge les droits d'enregistrement générés par cette mutation.

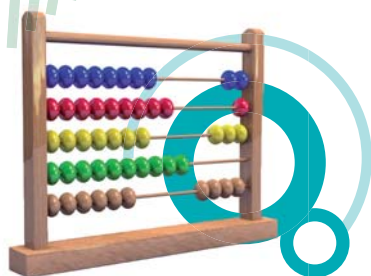
Là aussi, les associés de la société venderesse poursuivent un objectif purement économique, surtout si l'on a affaire à une PME. La nue-propriété de l'immeuble peut, dans cette occurrence, être cédée à une SCI dont ils peuvent être également les associés. Cette solution permettra à terme la séparation définitive de l'immobilier de l'entreprise. Les immeubles seront à l'abri de la poursuite des créanciers de la société, sous réserve, bien entendu, de l'existence de relations normales entre la SCI et la société d'exploitation. À terme, la cession

des droits sociaux de la société en sera facilitée. La sortie de l'immeuble de l'actif aura évidemment une influence sur la valeur de ceux-ci. Une fois l'usufruit éteint, la SCI deviendra plein propriétaire de l'immeuble. La location des locaux pourra dégager des revenus, autant de compléments de retraite pour les associés.

Dans l'entreprise individuelle, en donnant la nue-propriété de l'immeuble à ses enfants, le chef d'entreprise se situe dans une perspective de transmission de son patrimoine et il en accepte les conséquences fiscales.

Sous réserve du contrôle souverain du juge de l'impôt, aucun abus de droit ne paraît donc pouvoir être imputé à cette stratégie, que l'on soit en présence d'une entreprise individuelle ou d'une société. ●





Comptabilité

Hervé Gbego
Expert-comptable



Que peut-on comptabiliser après un Bilan Carbone® (BC) selon les règles actuelles ?

L'esprit général de la méthode Bilan Carbone est de donner le panorama le plus large possible des émissions qui sont associées aux processus utilisés par une activité. En l'état actuel de la réglementation, impacter les comptes d'une entreprise des résultats d'un Bilan Carbone® peut s'avérer délicat voire impossible. Prenons quelques exemples :

Le périmètre du Bilan Carbone®

Le champ couvert par le Bilan Carbone® peut considérablement varier d'un acteur à un autre :

- limitation des émissions à ce qui relève directement du pouvoir de décision d'un acteur donné au sein d'un ensemble plus vaste (par exemple un directeur d'hôtel pourra souhaiter individualiser les émissions dépendant de processus sur lesquels il a une maîtrise complète),
- production des résultats formatés selon des modalités établies par d'autres organismes (ISO, GHG Protocol,...),
- limitation des calculs aux émissions soumises à la directive quotas.

Le périmètre ne doit cependant pas dépasser celui attendu par les règles comptables. C'est le cas par exemple des quotas d'émissions. Ces quotas sont attribués gratuitement à certaines entreprises au 1^{er} avril de chaque année selon le Plan National d'Allocation des Quotas d'Emissions (PNAQ)¹. L'entreprise doit alors limiter ses émissions pour ne pas dépasser les quotas alloués sous peine de pénalité financière. Il sera alors intéressant de présenter son Bilan Carbone® selon les règles définies par le (PNAQ) en vue d'anticiper la comptabilisation d'une pénalité éventuelle en cas de dépassement.

Certains éléments du Bilan Carbone figurent dans la comptabilité financière.

Se retrouveront en comptabilité les énergies réellement consommées par l'entité ayant fait l'objet d'une facturation par un fournisseur : EDF, GDF, fournisseurs de carburants, les consommations de matières premières, les emballages. Ces données sont utilisées dans la méthodologie BC pour le calcul des émissions.

On peut donc considérer qu'une partie du coût à mettre à la charge de l'entreprise figure déjà en comptabilité même si ce coût devra être retraité du coût du CO₂ qui n'est pas le même que le coût d'achat figurant sur nos factures.

Intégration dans les coûts de revient des produits.

Le calcul des coûts de revient intégrant les coûts supposés du CO₂ est possible en comptabilité dite de gestion qui permet de déterminer en réalité le prix de vente d'un produit donné. En effet, le prix de vente d'un produit est un prix de revient augmenté de la marge réalisée par l'entreprise.

Le BC peut se traduire comme le montre l'extrait ci-dessous en équivalent Carbone par produit fabriqué.

	Kg equ C par Nb Portes et Fenêtres
Emissions par Nb Portes et Fenêtres	20

Dans cet exemple, une porte ou fenêtre fabriquée émet 20 kg d'équivalent carbone.

En déterminant un coût du carbone (coût du marché, valeur supposée de

compensation, etc.), l'entreprise peut choisir d'impacter le prix de revient de ses produits. Elle pourra ensuite choisir soit de répercuter ce coût sur le consommateur en vendant plus cher, soit de réduire sa marge.

Notons que cette possibilité n'a pas d'incidence directe sur la comptabilité générale mais indirecte. En effet, aucun compte comptable ne pourra valablement comptabiliser ce coût du carbone. Seul le prix de vente et la marge vont servir de variable d'ajustement.

On peut donc en conclure que les possibilités d'internalisation des résultats d'un BC sont très limitées en l'état actuel de la réglementation comptable.

Pour internaliser les résultats d'un BC en comptabilité financière, il convient par ailleurs de donner une valeur monétaire aux émissions de CO₂.

Un rapport du Service d'Etudes sur les Transports, les Routes et leurs Aménagements (SETRA)² publié en 2010 conclut que l'internalisation en comptabilité financière de l'effet de serre doit se faire sur la base du prix d'une tonne de carbone. Ce prix peut concerner les seules émissions de carbone ou englober tous les gaz à effet de serre (GES) émis par une entreprise ou un secteur via une conversion en équivalent carbone.

Les différents GES n'ont en effet pas la même puissance radiative et n'apportent donc pas la même contribution à l'effet de serre, à quantité émise égale. Afin de pouvoir comparer ces GES, un « Pouvoir de Réchauffement Global » (PRG) est calculé. Ce PRG est une estimation de la contribution d'un GES au réchauffement climatique par rapport à la contribution du CO₂ (à quantité émise égale) sur une période de temps fixée, en général un siècle. Il permet de donner un « équivalent CO₂ » pour chaque GES.

1 - Voir Plan National d'allocation des Quotas d'Emissions (PNAQ).

2 - Monétarisation des externalités environnementales – Rapport d'études Collection "les rapports" – Séttra (Service d'Etudes sur les Transports, les Routes et leurs Aménagements) 79 - mai 2010

Délimiter le champ des externalités.

Les économistes désignent par « externalité » ou « effet externe » le fait que l'activité de production ou de consommation d'un agent affecte le bien-être d'un autre sans qu'aucun des deux reçoive ou paye une compensation pour cet effet (Anthéaume, 2005).

Les externalités dites négatives (pollutions) sont aujourd'hui majoritairement prises en charge par la collectivité. Il faut toutefois noter que certaines externalités peuvent être positives. Un exemple célèbre est celui de l'apiculteur et de l'arboriculteur développé par James Meade (1952). L'apiculteur profite de la proximité de l'arboriculteur et obtient un miel de meilleure qualité qu'il pourra vendre à un meilleur prix et cela sans surcoût pour lui. Dans ce cas, tout le monde est gagnant. C'est lorsque l'externalité est négative et sans contrepartie que l'on peut, selon Anthéaume, s'interroger sur l'injustice que cela génère, ceci, d'autant plus qu'en matière environnementale, les externalités sont souvent négatives.

Si l'entreprise pollue, ce n'est pas à la collectivité de prendre en charge la pollution. C'est en cela que le principe « pigouvien » de « Pollueur, Payeur » trouve tout son sens. Ce principe voudrait que l'entreprise paye quand elle pollue. Certains économistes pensent que le fait de faire supporter à l'entreprise le coût de dépollution coûte cher à chacune d'elles prises individuellement. Ils pensent que la collectivité pourrait être plus efficace pour dépolluer et qu'il reviendrait moins cher de dépolluer collectivement. Il suffit alors d'orienter le principe de pollueur payeur vers un système de taxation. C'est l'idée avancée pour la mise en place d'une taxe carbone qui n'a pas encore vu le jour en France.

Enfin, la grande difficulté pour intégrer les externalités reste comme nous l'avons vu, leur évaluation. Qui doit évaluer ? Est-ce la collectivité ou l'entreprise ? Faut-il un coût internalisé ou un coût externalisé ramené à la quote-part de l'entreprise ?

Par quels moyens intégrer les résultats d'un BC ?

Elargissement des provisions pour reconstitution de site et des provisions pour démantèlement au résultat d'un BC :

Ce poste du compte résultat peut intégrer des éléments complémentaires. A titre d'exemple, on peut comptabiliser les éléments suivants :

• onglets « fin de vie » et « utilisation »

Les résultats qui apparaissent sur les onglets « fin de vie » et « utilisation » du tableau BC peuvent être valorisés et comptabilisés comme une provision pour réparation ou démantèlement.

• onglets amortissements

Le tableur associé à la méthode BC permet d'évaluer les émissions initiales de production des biens immobilisés, puis permet de gérer « l'étalement » (c'est-à-dire l'amortissement) de ces émissions sur une durée choisie conventionnellement par l'utilisateur. Dans le cas des émissions constatées dans le BC, il s'agira de constituer une « réserve d'argent » permettant de faire face à une dépense future.

En provisionnant les coûts des émissions carbone liées à l'immobilisation, on peut considérer que l'entreprise constitue une provision pour réparation.

Pour ces deux exemples, les émissions annuelles seront comptabilisées de la manière suivante :

Débit compte 68xxx Dotation aux provisions pour réductions du CO2
Crédit : compte 14/15 Compte de provision pour réduction du CO2

Une fois la dépense de réparations effectuée, une reprise de la provision pourra être comptabilisée.

Difficultés

Comme on le voit, la provision pour réparation (réduction du CO2) permettra d'estimer et de comptabiliser aujourd'hui une dépense à venir. La difficulté en matière environnementale est que cette durée des pollutions est beaucoup trop longue : 10 ans, 30 ans, parfois plus. Et on se rend compte que plus la durée d'une prévision est longue, plus il est difficile d'évaluer son impact financier car il est entaché d'incertitudes. En matière environnementale, ces coûts sont parfois impossibles à évaluer tant la durée des pollutions peut être longue : 30 ans, 100 ans, 10 000 ans pour certaines pollutions.

Pour les provisions que l'entreprise arrive à évaluer et comptabiliser, se

pose un autre problème que souligne Anthéaume : constituer une provision au moment du fait générateur de la pollution n'apporte pas la garantie que l'entreprise disposera du cash lorsqu'elle devra s'acquitter de son obligation de dépollution. En cas de faillite notamment, pour réparer le site, il faudra alors faire appel à l'argent public.

Anthéaume propose de corriger cette injustice en suggérant la création d'un organisme public collecteur pour la constitution d'un fonds de garantie destiné à faire face à toute défaillance de l'entreprise.

Provision pour risques d'augmentation des Hydrocarbures.

Un tableur utilitaire de nature économique et prospective permet d'importer les émissions pour effectuer des simulations économiques. Les deux simulations proposées consistent à évaluer la conséquence d'une hausse du prix de marché des hydrocarbures, ou la conséquence d'une taxation généralisée des émissions. Une provision peut être comptabilisée chaque année par l'entreprise en fonction des tendances inflationnistes. Cette provision pourra être ajustée chaque année en fonction des résultats du BC.

En synthèse, on voit ici qu'il ne suffit pas de faire un « bilan carbone » pour avoir une comptabilité environnementale en bonne et due forme. Jacques Richard, expert-comptable spécialiste du développement durable, estime, à propos du débat « taxes contre quotas », qu'à ne pas évoquer la voie comptable, « nous perdons un temps précieux » (Le Monde.fr 22.03.2010). Alors, apportons notre pierre. Démontrons que toutes les entreprises peuvent tenir une comptabilité verte, pour elles-mêmes et pour les parties prenantes, susceptible de déboucher sur une véritable révolution fiscale. Retrouvons-nous dans le prochain numéro d'Ouverture sur ce thème. ●



**Composez avec nous
votre protection sociale**

RETRAITE - PRÉVOYANCE - SANTÉ - ÉPARGNE - ACTION SOCIALE

Chaque jour, les équipes du Groupe Mornay se mobilisent pour accompagner les entreprises et leur dirigeant dans leur management social et sécuriser le parcours professionnel et personnel de leurs salariés. Parce que chaque client est unique, nous mettons à sa disposition une gamme de produits et services complète, modulable et innovante : garanties décès, incapacité, dépendance, complémentaires santé, épargne retraite... Pour composer ensemble sa protection sociale d'aujourd'hui et de demain.

**Du 15 au 16 septembre, le Groupe Mornay sera présent au Congrès ECF.
Venez nous rencontrer sur les stands 17 et 18.**

www.groupemornay.com



**GROUPE
MORNAY**

B**a****y****o****e n**

Séminaire

Stratégie et Management du Cabinet

du 27 au 29 juillet 2011

A ne manquer
sous aucun prétexte

Programme

Mercredi 19h - 20h30

Destination succès

Animé par Jacques BARTHELEMY (consultant
RH et Expert-comptable)

- Les attitudes de vainqueur !

Jeudi 10h - 13h

Mettre en oeuvre les stratégies de différenciation gagnantes pour le cabinet

Animé par Maximilien BRABEC (consultant en
innovation et stratégie de différenciation)

- L'amélioration de l'existant est-il suffisant pour se développer ?
- Une différenciation faible de la valeur de l'offre limite le développement !
- Comment gérer les contraintes de la stratégie du « bas coût » ?
- Pourquoi ne pas explorer une stratégie pertinente : « out of the box » ?
- Trouver des vrais axes de différenciation et de nouveaux espaces de chiffre d'affaires



Jeudi 14h30 - 16h

Affirmer son cabinet dans le nouveau paysage concurrentiel

Animé par Maximilien BRABEC (consultant en
cabinet)

- Comment sortir de la spirale de la stagnation des prix et de la détérioration de la rentabilité ?
- Saisir les nouvelles opportunités réglementaires !
- Se constituer de nouveaux avantages concurrentiels !
- Comment faire mieux que le marché ?
Se différencier autrement que par le prix !

Vendredi 10h - 14h

Développer chiffre d'affaires et rentabilité

Animé par Pascal VIAUD (consultant en cabinet)

- Comment générer chiffre d'affaires et rentabilité supplémentaires ?
- Conquérir de nouveaux clients !
- Impliquer nos collaborateurs dans la mutation du cabinet !
- Gérer la satisfaction client !
- Etablir l'offre du cabinet et son plan de communication !

**10h
de formation**

**Outils et démarches pour diriger
efficacement son cabinet et en assurer
son développement**



« La clef de la performance future des cabinets tient à leur capacité à réinventer leur métier et leur business model à travers de nouvelles innovations à fort potentiel »

Interview de Maximilien Brabec

Consultant en business-innovation et stratégie de différenciation, diplômé de l'Ecole Centrale, j'interviens à l'ESCP Europe. J'ai exercé des postes opérationnels et de direction en développement marketing. Je bénéficie d'une expérience de treize ans de conseil auprès d'entreprises de tous secteurs. Mon expertise a fait l'objet de plusieurs ouvrages de management.

Ouverture : Mr Brabec, vous avez développé une expertise dans la stratégie de différenciation-rupture, pouvez-vous nous en dire davantage ?

Maximilien Brabec : Que veut-dire différenciation de rupture ? C'est une stratégie qui permet de sortir du réverbère, car souvent les cabinets sont à l'image du réverbère qui ne voit que ce qu'il éclaire et qui ignore ce qui se situe dans l'ombre. Ils ne déploient leurs efforts que sur la partie éclairée. Les concurrents ayant eux aussi le même réverbère, les offres des cabinets se ressemblent, les prix baissent et les résultats se détériorent progressivement.

Ouverture : Votre constat est cinglant ! Mais alors comment tirer son épingle du jeu face à un marché qui se banalise ?

M. Brabec : La clef de la performance future des cabinets tient dans leur capacité à inventer de nouvelles voies de différenciation et de création de valeur en dehors de leur propre réverbère et à concrétiser ces nouvelles voies avec vitesse et résultats immédiats.

Ouverture : Plus concrètement...

M. Brabec : Je peux donner quelques pistes de réflexion :

- Se rapprocher du réverbère du client et rechercher ses besoins pour inventer de nouvelles valeurs à lui apporter,
- dépasser même le besoin du client et remonter à sa finalité,
- innover dans la segmentation des clients et l'industrialisation des offres associées.

Ouverture : D'autres stratégies sont-elles envisageables ?

M. Brabec : Il n'est pas suffisant de réinventer la valeur apportée au client si cela augmente vos coûts et si le client aligne vos prix sur ceux de vos concurrents. Il faut aussi innover dans la manière de justifier la valeur apportée au client et de la capturer en retour.

Ouverture : Croyez-vous à la stratégie « low cost » ?

M. Brabec : Une autre stratégie consisterait à faire effectivement une rupture dans votre structure de coût pour

vous différencier par le bas sur les prix. Cette stratégie est tentante dans un marché à faible différenciation, cela est peut être le cas dans votre marché, mais est-elle envisageable pour les cabinets de moindre taille qui peuvent moins jouer sur l'effet d'échelle pour réduire leur coût unitaire ?

Ouverture : Faible différenciation et faible effet d'échelle, comment peut-on qualifier notre position ?

M. Brabec : Si l'on croise ces deux paramètres : faible potentiel de différenciation et faible effet d'échelle, vous seriez alors dans ce qu'on appelle une « impasse concurrentielle » dont les facteurs clefs de succès résident dans une bonne couverture géographique, une bonne maîtrise des coûts et une relation personnalisée avec les clients. Mais avez-vous réellement recherché toutes les possibilités de différenciation, que ce soit au niveau de la valeur client ou au niveau de la structure de coût de votre offre ?

Ouverture : Merci Mr Brabec de nous avoir éclairé sur notre positionnement stratégique. Vous nous aiderez lors de la tenue du séminaire à Bayonne à trouver des pistes de différenciation ! ●



Pour Ouverture
Jean-Pierre Roger
Secrétaire général ECF



« Satisfaire les besoins des clients est une priorité
et le véritable levier du développement du cabinet »

○ Interview de Pascal Viaud

Diplômé d'expertise comptable et titulaire d'un MBA en marketing, Pascal Viaud évolue depuis des années au sein de la profession comptable en qualité de concepteur de supports pour le CFPC, d'animateur de formations pour les IRF, de conférencier pour divers CRO. Il aide chaque année des dizaines de cabinets à structurer leur fonction Marketing, Communication, Vente.

Ouverture : Mr Viaud vous allez intervenir dans le cadre du séminaire de Bayonne sur le management du cabinet, vous connaissez la profession, avez-vous suivi les évolutions récentes de notre environnement professionnel ?

Pascal Viaud : Oui, bien entendu, un consultant doit connaître les caractéristiques de son marché. Elles sont à mon avis, principalement au nombre de trois :

Règlementaire d'abord, avec la réforme du code de déontologie, la directive services ou encore le projet européen de réduction des frais administratifs.

Concurrentielle ensuite, que cette concurrence soit interne à la profession (avec l'arrivée récente des AGC) ou externe (consultants, franchisés, etc.).

Culturelle enfin, avec un client plus informé et sollicité, et ainsi, plus exigeant, plus négociateur et probablement moins fidèle que par le passé.

Ouverture : Quel est votre ressenti ?

P. Viaud : Ces évolutions sont tout à fait majeures ! D'autant plus qu'elles sont étroitement liées, et que leurs effets combinés peuvent créer de très fortes turbulences.

Par exemple, la décision de la CJUE en date du 5 avril 2011 ouvrant la question du démarchage confirme un vent de dérèglementation, qui accroît à son tour la pression concurrentielle, elle-même sollicitant de plus en plus le client du cabinet.

Ouverture : Quelle est votre position face à cette action commerciale de démarchage ?

P. Viaud : Tout d'abord, une position légaliste : c'est interdit, autorisé ou encadré ? Ensuite, pour tout vous dire, je crois davantage à une satisfaction

du besoin-client optimisant la relation client-cabinet qu'à un démarchage sauvage, coûteux et altérant l'image de la profession.

Connaître les besoins de ses clients et les satisfaire en vendant les missions correspondantes est le véritable levier de développement du cabinet.

Ouverture : Pensez-vous que le cabinet est en capacité de s'adapter à ce nouveau contexte ?

P. Viaud : Les grandes structures ont déjà opéré ce virage en adoptant une logique de marché. Et il n'y a aucune raison que les autres cabinets n'y arrivent pas ... à condition de débloquer leurs freins traditionnels.

Ouverture : Quels sont-ils ?

P. Viaud : On peut constater deux types de frein :

Technico-culturel : producteur et technicien dans l'âme, l'expert-comptable manque souvent, de compétences marketing et commerciales, et d'intérêt pour ces deux domaines.

Organisationnel : l'expert-comptable organise souvent son cabinet en centre de production et non une entreprise, aboutissant à des fonctions vitales défaillantes (marketing, vente, management RH, etc.).

Ouverture : Que faire ?

P. Viaud : S'il faut rester lucide en ne favorisant ni le discours apocalyptique, il n'est pas souhaitable de « jouer à l'autruche ». C'est en regardant la réalité en face que le cabinet préparera au mieux son adaptation. Les experts-comptables en sont parfaitement conscients puisqu'une majorité d'entre eux cherche à répondre concrètement à des questions stratégiques.

Votre syndicat professionnel a d'ailleurs

un rôle d'accompagnement à jouer. Le séminaire que vous organisez à Bayonne répond parfaitement à ces problématiques.

Ouverture : Peut-on lister les actions prioritaires que devrait engager tout cabinet ?

P. Viaud : J'en vois au moins trois :

1. Faire évoluer le cabinet de « Centre de production » en « Entreprise » ?
2. Elargir l'offre de services vers des missions non règlementées ?
3. Enrichir la relation client-collaborateur ?

Ouverture : Le cabinet, notamment de petite taille, en a-t-il les moyens ?

P. Viaud : L'expert-comptable ne connaît pas son bonheur ! Il est compétent, expérimenté, la marque « Expert-comptable » lui confère un rôle et une image uniques auprès du chef d'entreprise dont il a toute la confiance. Bref, il a su remarquablement semer, il ne lui reste plus qu'à récolter !

Ouverture : Facile à mettre en œuvre ?

P. Viaud : Le changement et l'amélioration continue ne sont jamais faciles, mais loin d'être impossibles. Des cabinets de toute taille ont parfois des résultats remarquables en revenant aux fondamentaux : identifier et satisfaire les besoins exprimés par ses meilleurs clients, faire de ces mêmes clients de formidables prescripteurs, savoir justifier et défendre un prix de vente, etc.

Ouverture : Merci Mr Viaud de nous avoir accordé quelques instants. Cette réflexion et les outils de mise en œuvre seront mis à la disposition des participants au séminaire de Bayonne.

Pour Ouverture Jean-Pierre Roger
Secrétaire général ECF

Un rendez-vous convivial pour

- Analyser les méthodes et outils destinés aux patrons de cabinet afin de mener leur réflexion stratégique
- Confronter les problématiques et les solutions des cabinets d'Experts-Comptables

... et profiter des fêtes de Bayonne !

Pré-inscription

Remplissez le formulaire encarté au centre la revue et sélectionnez la formule désirée. Merci de remplir tous les champs.

Une fois le formulaire envoyé à CL Communication, vous recevrez un accusé de réception et une facture.

Un acompte de 50% du montant total vous sera demandé par chèque.

Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à contacter :
Florence au 04 78 08 42 74 ou par mail : ecfbayonne@clcom.fr

Tarifs

2 jours de séminaire

+déjeuners (Jeudi et Vendredi)

1 personne : 350 € HT

2 jours de séminaire

+2 nuits d'hôtel (Mercredi et jeudi)

+déjeuners (jeudi et vendredi)

+dîners / animations (mercredi et jeudi)

1 personne : 780 € HT

2 personnes : 950 € HT



Nouveau succès pour le séminaire Social et Management RH d'ECF Ajaccio 8 au 12 juin 2010

Après trois éditions organisées à l'étranger, le retour du séminaire social en France fut un retour gagnant. ECF tient à remercier les nombreux participants, animateurs et partenaires d'avoir fait de la « nouvelle formule » du séminaire un succès.

Pour la seizième année consécutive, les confrères ont profité de l'expérience et de la compétence d'intervenants de haut niveau : ADP-GSI, AG2R La Mondiale, Barthélémy Avocats, Gan Assurances, Secal, Verspieren, W&G Conseil.

Dans la plus pure tradition de la confraternité propre à ECF, dans le cadre agréable de la baie d'Ajaccio, les 16 heures de formation ont permis des échanges de qualité entre professionnels et animateurs. La forte participation des confrères et leur enthousiasme témoignent de l'intérêt de la profession pour la matière sociale et de son importance pour l'avenir des cabinets d'expertise comptable.

« Quand un homme se trouve vraiment au sommet de l'échelle du succès, il n'est jamais seul, car nul ne peut s'élever au succès authentique sans amener d'autres avec lui. »

Une nouvelle formule

Après la Tunisie, l'île de Malte et la Turquie, le séminaire social a mis le cap sur la Corse. Le retour en France a permis d'attirer un plus grand nombre de confrères qu'à l'accoutumée. Les partenaires et les experts furent également représentés en masse. Le soleil fut une nouvelle fois au rendez-vous.



La durée du séminaire a été réduite à deux jours et demi afin de concentrer les ateliers. Les formations ont été délibérément conçues pour être utiles aux experts-comptables managers de cabinet. Développement de

Un programme riche et des intervenants de qualité

• Intéressement par Pierre-Alain Wanten (W&G conseil)

Outil de motivation des salariés par excellence, l'intéressement participe au renforcement de l'attractivité d'un cabinet.

M. Wanten, spécialiste de la question, a rappelé les principes de l'intéressement avant de traiter des leviers à actionner pour concevoir un accord motivant. Les échanges très riches entre la salle et l'intervenant ont permis de dégager une liste de bonnes pratiques. L'importance de concilier optimisation sociale, fidélisation des salariés et coût raisonnable pour le cabinet a été soulignée. M. Wanten a présenté un outil proposé par W&G CONSEIL permettant aux experts-comptables de suggérer à leurs clients une offre de mise en place de l'intéressement dans un cadre parfaitement sécurisé.



• Optimisation et valorisation de la masse salariale par Didier Clareboudt (Verspieren)



L'expert-comptable a un rôle clef à jouer en matière de conseil sur le pilotage de la masse salariale. Les confrères sont les mieux placés pour renseigner les Dirigeants Opérationnels Propriétaires sur les techniques d'optimisation de leur propre rémunération mais aussi



Droit social

de celles de leurs salariés. M. Clareboudt a présenté un outil pratique pouvant servir de base à une proposition de mission : le bilan global de rémunération. L'expert-comptable peut proposer au dirigeant de réaliser chaque année un récapitulatif des sommes perçues directement et indirectement par le salarié. Une solution informatisée clef en main a été développée par Verspieren.

• Actualité jurisprudentielle par Bruno Denkiewicz (Barthélémy Avocats) et Éric Matton (ECF)

L'actualité jurisprudentielle est l'un des sujets récurrents traités chaque année par le séminaire social. Une fois n'est pas coutume, l'actualité législative 2010-2011 a été relativement calme. La jurisprudence en revanche a été riche en rebondissements. Les premières décisions judiciaires concernant la rupture conventionnelle commencent à être publiées. Le contentieux demeure rare alors que plus d'un demi-million de ruptures conventionnelles ont déjà été conclues. Inaptitude, maladie, clause de non-concurrence, temps de travail, prise d'acte et égalité de traitement ont été les autres grands sujets de l'année.



• Expérience RH : Le Recrutement par Annabel Cordellier (SECAL)



Associée en charge (notamment) du recrutement pour un pôle social composé de 15 personnes au sein d'un cabinet de 120 collaborateurs, Mme Cordellier a fait profiter les participants de son expérience. En complément de ses anecdotes savoureuses et de ses conseils pratiques empreints de

bon sens, une méthode de test des compétences en paie des candidats au recrutement a été proposée.

• Prévenir les risques URSSAF par Bruno Denkiewicz (Barthélémy Avocats) et Eric Matton (ECF)

Pénibilité, égalité femmes-hommes, seniors : trois thèmes, une même méthode. Fini les incitations et les coups de pouce, pour promouvoir la prise de conscience sur ces sujets, le législateur passe au bâton. Pour les employeurs qui ne concluraient pas un accord ou un plan d'actions, la sanction sera une pénalité d'1% de la masse salariale. Le régime des indemnités de rupture a été bouleversé (déconnexion entre traitement fiscal et social, plafonnement de l'exonération



à 3 PASS contre 6 PASS précédemment). L'abattement de 3 % sur la CSG et la CRDS plafonné à 4 PASS continue à poser problème. L'atelier a rappelé que les exonérations TEPA et FILLON sont subordonnées au respect du droit du travail et de son formalisme. Pour l'URSSAF, la prime d'assurance « risques affaires » payée par le salarié utilisant son véhicule personnel devrait ne pas être remboursée par l'employeur puisqu'elle est déjà incluse dans les indemnités kilométriques. Pour finir sur une note positive, les intervenants ont rappelé qu'un certain nombre d'accessoires de rémunération (primes, chèques-cadeaux) pouvait toujours être versé en exonération de charges.

• Savoir détecter les besoins de conseil et exploiter l'actualité par Marie-Claire Floris et Rémy Longueville (AG2R La Mondiale)

Les règles en matière de protection sociale sont en perpétuelle évolution. Les lois de finances, les lois de financement de la sécurité de la sociale et les lois relatives à la retraite offrent des opportunités de mission sans cesse renouvelées. Encore faut-il que l'expert-comptable se les approprie et puisse faire le bon diagnostic pour son client avant de le diriger vers la bonne



solution. Mme Floris a présenté la démarche parfaitement rodée d'AG2R La Mondiale qui repose sur une collaboration entre le client, l'assureur et l'expert-comptable. Ce dernier fixe le curseur dans la répartition des tâches et dispose grâce à ce partenariat de toutes les clefs pour construire et proposer une offre sociale séduisante.



• Audit de la protection sociale complémentaire des salariés par Alain Paravagna et Alain Maurey (Gan Assurances) assistés de Me Medhi Caussanel-Haji

Derrière les contraintes liées au formalisme imposées par le code de la sécurité sociale se cachent des opportunités de mission pour les cabinets. C'est ce qu'ont démontré avec talent MM. Paravagna et Maurey lors de leur intervention. Si Me Caussanel-Haji (Barthélémy Avocats) n'a pas manqué d'attirer l'attention des participants sur les zones de risques et les nombreuses mises en cause des experts-comptables pour manquement à leur devoir de conseil, la présentation s'est voulue rassurante.





Le devoir d'information peut devenir mission de conseil. La revue des points à analyser passe d'une logique défensive de limitation du risque à une méthode positive de création de missions. Le GAN a su exposer les conditions à réunir préalablement pour se lancer dans le développement de ces missions.

• **Expérience RH : Management / Méthode d'audit social**
par *Annabel Cordellier (SECAL)*

Toujours dans une démarche de retour d'expérience et de mise en place de procédures simples pour améliorer le fonctionnement du cabinet, Mme Cordellier a brossé le panorama des techniques de management applicables aux collaborateurs social/paie. Les échanges avec la salle n'ont pas manqué d'être interactifs, faisant ressortir l'existence de pratiques hétérogènes. Enfin, l'animatrice a déroulé les différentes étapes de son plan d'audit social type. A chaque étape, des points de vigilance. A chaque point de vigilance, des conseils pour identifier les failles de la structure auditée sans mettre en porte-à-faux la responsable sociale interrogée. Là encore, derrière les anecdotes et les situations déjà rencontrées par tous, de véritables leçons ont pu être tirées.

• **Détection des risques sociaux par l'audit des comptes**
par *Florence Rendu (PAIE RH 34)*

Les collaborateurs comptables ne sont pas nécessairement bien informés des conséquences sociales des écritures qu'ils passent. Face à ce constat, Mme Rendu a créé une formation à destination des collaborateurs en charge de la révision des comptes. L'idée est de leur faire prendre conscience par des exemples concrets de l'impact que peuvent avoir leurs travaux sur le plan social. Cette formation visant à donner une trousse à outils et des réflexes aux collaborateurs sera proposée dès septembre par ECF Formations.

• **Organisation de la protection de la paie par Vivian Ambert, Jean-Claude Welter et Benjamin Brossard (ADP GSI)**

La problématique des cabinets est toujours la même : limiter les risques et augmenter la rentabilité. Mais quel chemin prendre pour parvenir à ces deux objectifs apparemment inconciliables ? Quatre organisations sont envisageables : la réalisation de la paie par des collaborateurs comptables polyvalents, l'affectation au social de collaborateurs dédiés, la création d'un pôle social « industriel » et la coproduction consistant en une externalisation plus ou moins grande de certaines tâches. Toutes les organisations présentent des forces et des

faiblesses. Sans prosélytisme, ADP-GSI a décrit sa démarche et son offre de service. Les débats à bâtons rompus qui s'en suivirent avec la salle furent tout aussi intéressants que la présentation.



• **Synthèse du séminaire / L'enjeu du social pour les cabinets** par *Philippe Arraou (Président d'ECF)*

Pour clôturer le séminaire, Philippe Arraou a souligné l'importance des évolutions réglementaires à venir en provenance de nos autorités de tutelle mais également de l'Europe. Refusant l'attitude défensive qui consisterait à limiter l'activité des cabinets à la tenue de comptes en externalisant intégralement la production de la paie, le président d'ECF a invité les participants à aller conquérir le marché du conseil. Les experts-comptables, au plus près des dirigeants de PME, sont les mieux placés pour leur offrir toute une gamme de conseils à forte valeur ajoutée. Dans un contexte de complexité législative, l'avenir des cabinets sera dans l'audace et non dans le repli sur soi.

Le séminaire social ECF a été conçu comme un forum d'échanges entre confrères pour aboutir à des solutions pratiques. Pour ne pas abandonner la matière sociale à d'autres professions, des solutions existent : mutualisation des compétences, création de réseaux, externalisation de la paie vers des confrères plus structurés, utilisation des outils informatiques nouveaux...

Pour poursuivre cet objectif déterminant pour l'avenir de la profession, le séminaire social et management RH vous attendra nombreux à l'occasion de son édition 2012.



L'HOSPITALITE ET LA GASTRONOMIE CORSE



Les temps libres permirent aux accompagnants et aux participants de découvrir les merveilles de la Corse. Des calanches de Piana au golfe de Cargèse, en passant par la montagne et le maquis corse, les paysages furent somptueux. Organisées par nos confrères corses, les soirées dans les auberges typiques accompagnées des chants des musiciens insulaires resteront comme les grands moments du séminaire.

Jean-Pierre Roger



Julien Tokarz

○ Développons les missions de conseil

Le mot des rapporteurs généraux

« **Développons nos missions de conseil** ». En choisissant ce thème, votre syndicat est parfaitement dans son rôle prospectif et d'accompagnement des cabinets dans l'évolution de la profession.

Comment exercera-t-on notre profession dans cinq à dix ans ?

Pour répondre à cette question, il est toujours intéressant d'observer les modes de fonctionnement des professionnels dans d'autres pays et notamment chez les Anglo-saxons. Cela fait longtemps que les experts-comptables offrent un service complet à l'entreprise où la tenue comptable n'est qu'une mission parmi d'autres.

Il y a fort à parier que notre profession, avec quelques années de retard, suivra ce mode d'exercice et nos missions qui étaient jusqu'à maintenant accessoires prendront une part de plus en plus importante dans notre activité.

L'ouverture de l'ordonnance s'inscrit parfaitement dans cette perspective et donne les moyens à la profession de s'ouvrir vers un service complet aux entreprises mais aussi aux particuliers.

On entend déjà les mauvaises langues nous dire : cela fait plusieurs années que l'on annonce la fin de nos missions de tenue ; mais que fait la profession pour s'y préparer ? C'est justement l'objectif de ce congrès : vous donner des clefs pour développer vos missions de conseil !

Nous avons choisi de traiter la totalité du congrès en 10 ateliers dont 2 ateliers pour définir le cadre général avec une partie réglementaire et l'autre sur la mise en place d'une stratégie. Les huit autres ateliers sont répartis selon les trois grandes thématiques suivantes :

« **Quelles missions de conseil ?** », avec des ateliers qui tenteront d'explorer les missions de conseil avec un fort potentiel pour la profession, tant au niveau de l'entreprise que du particulier.

« **Quelle stratégie commerciale ?** », comment faire savoir, développer ses réseaux, formaliser une offre, en bref comment bien vendre ses missions ? Telles sont les questions auxquelles essaieront de répondre les ateliers relatifs à ce thème.

LES 1^{ERS} TROPHÉES DE LA MEILLEURE OFFRE CONSEIL

A l'occasion de notre congrès annuel sur la thématique du développement des missions de conseil pour les cabinets, ECF a souhaité mettre en évidence des cabinets en pointe dans ce domaine.

Il s'agit donc de cabinets qui ont formalisé une offre en matière de conseil quelle qu'elle soit (gestion, RH, patrimoine, transmission...) et qui l'ont développée auprès de leurs clients.

UN EVENEMENT ACCESSIBLE A TOUS LES CABINETS

Ce trophée est accessible à tous les cabinets quelle que soit leur taille.

Deux trophées seront distribués en fonction de la taille des cabinets (+ de 20 et - de 20 collaborateurs).

Une communication nationale sera faite pour mettre en avant les cabinets participants

Les cabinets pourront se servir du logo du trophée dans leur communication interne et auprès de leurs clients

Retrouvez tous les détails et le dossier d'inscription à ces trophées sur : www.e-c-f.fr/congres11/trophee.html

« **Comment organiser le cabinet ?** » Les missions de conseil sont par définition exceptionnelles, donc difficiles à planifier. Les ateliers répondront à des questions telles que : comment optimiser sa structure, ses recrutements, sa formation, le déroulement de ses missions afin de répondre aux demandes ?

Tous les ateliers seront co-animés par des experts-comptables en pointe sur chaque thématique et la plupart du temps un consultant spécialisé dans chaque domaine.

Avec ce programme, nous souhaitons vous faire découvrir des pratiques (et notamment en matière de marketing et communication) qui peuvent paraître innovantes pour la profession mais qui en fait sont utilisées régulièrement par la plupart des PME un peu structurées.

Nous espérons que ce congrès vous fera réfléchir sur votre organisation et vos missions **et pourquoi pas oser le changement ?**



○ Congrès national à Saint-Malo du 15 au 17 septembre 2011

La table ronde

Nous pratiquons l'interprofessionnalité au quotidien ! Nous faisons de l'interprofessionnalité sans le savoir, de manière très pragmatique !

Désormais, la loi de Modernisation des professions judiciaires ou juridiques et de certaines professions réglementées ouvre l'interprofessionnalité capitalistique aux experts-comptables, permettant ainsi de détenir des parts ou actions de sociétés ayant pour objet l'exercice de deux ou plusieurs des professions d'avocat, de notaire, d'huissier de justice, de commissaire-priseur judiciaire, d'expert-comptable, de commissaire aux comptes ou de conseil en propriété industrielle.

Est-ce une réelle opportunité dès lors qu'il s'agit d'une interprofessionnalité capitalistique et non opérationnelle ? Il ne sera pas permis de constituer des structures d'exercice commun en raison de l'application de la déontologie de chaque profession. On pourra continuer cependant à créer des structures communes pour partager des moyens : GIE, SCM.

Quelles seront les limites ? Nous savons que les sociétés d'expertise comptable ayant fait le choix d'ouvrir leur capital à des tiers ne seront pas éligibles aux nouvelles dispositions !

Cette interprofessionnalité est-elle devenue désormais un impératif pour les professionnels du conseil que nous sommes ? Ne devons-nous pas pouvoir offrir, comme nos voisins, la palette de services la plus complète et créer de la valeur pour le client au sein d'un réseau d'experts ?

La déontologie et l'éthique constitueront peut-être le ciment de notre activité, la responsabilité des professionnels sera sans nul doute le garant de nos prestations.

La capacité à créer ou à développer des structures pluridisciplinaires sera-t-elle le gage de notre développement ?

Notre Président Philippe Arraou interrogera les plus hautes personnalités des différentes professions ayant participé à l'élaboration de cet accord historique, parmi lesquelles Joseph Zorogniotti.

..... Les ateliers

Atelier n°1 - Missions de conseil : plus de limite ?

Animateur : Jean-Pierre Roger

La loi du 23 juillet 2010 a réalisé la transposition de la directive services en allégeant les interdictions et incompatibilités qui entravent le développement des cabinets.

Si les principes sont clairs, l'application n'est pas toujours évidente !

Dans quelles conditions l'activité commerciale accessoire est-elle autorisée ? Cette activité est-elle compatible avec l'activité de commissariat aux comptes ? 95 % des commissaires aux comptes sont des experts-comptables. L'activité mixte est-elle menacée ?

Seul le maniement des fonds à titre accessoire et limité au paiement des dettes fiscales et sociales est possible ! Comment le mettre en œuvre ?

La mission de tiers de confiance nous engagera à télétransmettre les déclarations annuelles de revenus, à réceptionner les pièces justificatives, à attester leur conformité matérielle, à assurer leur conservation ; quel sera alors notre niveau de responsabilité ? L'atelier tentera de définir les contours et les limites acceptables pour réaliser des missions de conseil en toute sécurité.

Atelier 2 – Osons le changement !

Animateurs :

Julien Tokarz et Jean-Louis Chenin

Ne dites pas à ma mère que je fais du commercial, elle me croit expert-comptable !

Descriptif :

Nous vous proposons une réflexion autour de l'action commerciale d'un cabinet sur les thématiques suivantes :

- Comment optimiser la facturation de ses missions de conseil (fiscales, sociales...) ?
- Comment développer sa clientèle et ses missions ?
- Comment intégrer la notion de « business » dans son développement ?

Attention en raison d'un format innovateur, cet atelier est limité à 40 participants, dupliqué deux fois.

Atelier 3 - La gestion de patrimoine à votre portée !

Animateurs :

Serge Anouchian et Laurent Benoudiz

La relation de proximité que nous entretenons avec nos clients les amène tout naturellement à nous interroger sur la gestion et l'optimisation de leur patrimoine privé ou professionnel.

Une extension d'activité naturelle ? Peut-être ! Encore faut-il développer et entretenir nos compétences et s'organiser.

L'atelier déclinera en six points les réponses à apporter pour développer cette activité de façon sereine et sécurisée :

1. Ce que je sais faire avec mes clients,
2. Ce que je peux piloter avec mes clients,
3. Ce que je sais faire avec les « particuliers »,
4. Ce que je peux piloter avec les « particuliers »,
5. Quelle structure, comment, avec qui ?
6. Quelques facteurs clés de succès.

○○○

Congrès national à Saint-Malo du 15 au 17 septembre 2011

Atelier 4 - Le conseil en gestion de l'entreprise : il existe une vie après la comptabilité !

Animateur : André Demode

Nous sommes ici, dans un contexte de concurrence interne et externe avec la présence d'autres professions non réglementées.

Notre réglementation constitue-t-elle un avantage concurrentiel ou un handicap ?

Certains opérateurs ont déjà pris des parts de marché significatives !

Cet atelier mettra en évidence la réalisation d'une mission d'accompagnement réussie dans le domaine de la gestion.

Atelier 5 - Les DDL : des missions accessibles à tous !

Animateur : Jean-Luc Flabeau

Après avoir rappelé les textes et les normes applicables, l'atelier mettra à votre disposition les outils pratiques pour la réalisation de diligences directement liées en conformité avec la réglementation.

Il soulignera la nécessaire synergie à développer avec l'expert-comptable.

Atelier 6 - La communication écrite : une valeur sûre !

Animateur : Eric Hainaut

Depuis plusieurs années la déontologie s'est largement assouplie en terme de communication.

Comment définir sa communication écrite pour qu'elle reflète au mieux l'image que l'on souhaite donner du cabinet ?

Comment communiquer sur les services que peut offrir le cabinet ?

Dans cet atelier nous définirons les principales méthodes pour décliner une communication écrite sur différents supports (plaquette, en-tête, site internet...) et comment en optimiser la diffusion (référencement internet, e-mailing...).

Atelier 7 - Développer ses réseaux : et si on allait voir à l'extérieur de nos cabinets ?

Animateurs :

Guillaume Papeur et Guillaume Proust

Même si une brèche s'est ouverte sur le démarchage direct, le meilleur moyen de développer son cabinet tient essentiellement sur un bon relationnel de l'expert-comptable.

Au-delà du développement commercial, multiplier les contacts extérieurs permet également un échange d'expériences bénéfique à l'évolution du cabinet.

Comment prendre contact, quels types de réseaux investir ?

Nous vous donnerons quelques clefs pour développer votre relationnel et votre notoriété dans vos domaines de prédilections.

Atelier 8 : Devenez incubateur de talents.

Animateur : Nathalie Dubois

La profession a évolué depuis plusieurs années suivant deux grandes tendances : moins de prestations techniques directement liées au cœur de métier et plus de prestations de conseil.

Cette tendance à disposer d'une offre pluridisciplinaire est une réalité dans certains cabinets, mais elle impose de relever un certain nombre de défis :

- comment évaluer les besoins en matière de compétence ?
- comment adapter les compétences de nos équipes au développement des missions de conseil ?
- compétences internes ou externes ?
- comment articuler compétences individuelles et compétence collective ?
- comment mettre en place un dispositif d'amélioration continue et de récompense des collaborateurs ?

Cet atelier est présenté comme un guide opératoire pour le développement de missions de conseil. Il contient des outils opérationnels permettant d'avancer de

façon structurée, avec l'appui d'exemples vécus.

Atelier 9 - Missions de conseil ou traditionnelles : peut-on concilier les deux ?

Animateur : Christophe de Brebisson

Développer ses missions de conseil implique un certain nombre de contraintes et notamment en terme d'organisation. Ce sont par définition des missions exceptionnelles, donc difficiles à planifier à moyen terme.

Nous vous donnerons, par des exemples concrets d'organisation, des éléments pour répondre à la problématique principale : comment organiser le cabinet afin d'optimiser la gestion des missions ?

Il en découle un certain nombre de questions :

- faut-il filialiser ses missions de conseil ?
- quelles sont les limites déontologiques ?
- interprofessionnalité : qu'est ce que l'on pourra faire ?

En bref, comment faire évoluer votre organisation pour passer d'un cabinet avec des missions traditionnelles récurrentes à un cabinet orienté vers les missions de conseil.

Atelier 10 - Normer ses missions de conseil : c'est possible !

Animateur : Philippe Barré

Les missions de conseil par définition ne sont pas normées, mais alors comment assurer un suivi et une qualité constante ?

La seule possibilité est donc de créer un guide méthodologique adapté au cabinet pour chaque type de mission.

Dans cet atelier nous vous donnerons des exemples de guides méthodologiques sur les missions de conseil représentatives et des éléments pour vous permettre de créer vos propres normes de travail. ●

Séminaire CAC2011

Premier séminaire dédié
au commissariat aux comptes

22H
de formations
homologuées



Martinique

25 octobre - 02 novembre 2011



LE CAC ET ...

- ➔ la qualité
- ➔ la communication
- ➔ l'évaluation

Retrouver le programme sur notre site Internet
www.e-c-f.fr



ecf

EXPERTS-COMPTABLES ET
COMMISSAIRES AUX COMPTES
DE FRANCE



&
S'associent

Welcome Office.com

UNE SOCIÉTÉ DU GROUPE RAJA

PROFITEZ MAINTENANT DE VOS AVANTAGES
www.welcomeoffice.com/ecf

**25%
DE REMISE***

**SUR VOS FOURNITURES DE BUREAU
ET CARTOUCHES D'ENCRE**



**25%
DE REMISE***

SUR LE MOBILIER DE BUREAU



**GARANTIE*
ECF**

**SI CES TARIFS NE VOUS CONVIENNENT PAS,
NOUS VOUS GARANTISSONS 10% DE REMISE
SUR PRÉSENTATION DE VOS FACTURES**

*Voir conditions sur welcomeoffice.com/ecf



**CADEAUX DE BIENVENUE À
DÉCOUVRIR SUR NOTRE SITE**
www.welcomeoffice.com/ecf



**FOURNITURES
DE BUREAU**



MOBILIER



CARTOUCHES



DÉTENTE



HYGIÈNE



www.welcomeoffice.com/ecf



Fax : 0 820 000 819



Tél : 0 820 000 821 (0,12€ TTC min)

Livraison

gratuite* 24/48H

*Pour toute commande supérieure à 149€HT

**40 000
produits en
stock**



Roger Laurent

Et aussi...



○ Vous avez dit démondialisation ?

Essayiste et économiste, Hervé Juvin a déjà publié une dizaine d'ouvrages et préside un institut européen. Dans son dernier livre **Le Renversement du monde**, sous-titré *Politique de la crise*, il fustige l'impuissance des Etats face à la globalisation qui ravage nos sociétés et dénonce la complicité des politiques et du marché. Il soutient que le projet anthropologique de la mondialisation a échoué, que l'utopie de l'individu mondialisé a vécu et que l'heure de la démondialisation a sonné.

Nous détenions les certitudes, notre système était le système du monde et nous avions le temps pour nous. Si nous, Occidentaux, qui ne savons plus bien qui nous sommes savons quelque chose, c'est que nous ne sommes plus les auteurs du monde qui vient ; d'autres prennent l'initiative, projettent et s'emploient. **Nous vivons le renversement du monde.** La crise n'en est pas la cause mais elle a déchiré les voiles qui cachaient ce renversement du monde qui nous saisi au moment où nous ne demandions qu'à nous abandonner aux assurances molles de la mondialisation heureuse – heureuse pour nous. Car les opérations de diversion se sont multipliées à l'intention d'opinions publiques émues par la manipulation d'économistes devenus représentants de commerce des financiers. Rares sont ceux qui signalent qu'aucune des raisons directes de la crise et de son extension planétaire n'ayant été corrigée, la seule question porte sur l'origine, la date et l'ampleur de la prochaine crise – mais ceux-là emmagasinent de l'or, de la terre ou des souvenirs.

L'étrange pouvoir des marchés

Il faudrait retracer une histoire dont l'aube s'est levée dans les années 1970-1980 sur la promesse radieuse de la démocratie de marché, c'est-à-dire de l'égalité d'accès au marché et de la capacité d'enrichissement pour tous. Car cette promesse a été tenue. Pendant une génération, libéralisme financier et société démocratique ont avancé d'un

même pas. Mais derrière la berceuse de l'enrichissement généralisé, il fallait entendre la marche sourde des banques de financement et d'investissement, des gestions institutionnelles, ces maîtres de l'argent et du risque qui ont confisqué les mécanismes du marché à leur profit grâce à la complicité de l'« Etat prédateur » en rupture avec la nation et l'intérêt du plus grand nombre.

Contrairement à ce qui a été dit, ce n'est pas l'Etat qui revient, il n'est jamais parti. Des élus ont pour modèles et amis les financiers, les dirigeants de sociétés et d'institutions internationales, au-dessus des frontières et des nations. Une nouvelle collaboration se dessine, les premiers monnaient leur carnet d'adresses et leur influence auprès de sociétés industrielles ou bancaires, et les seconds décident des lois, des impôts et des revenus. Une autre liquidation est à l'œuvre, celle des institutions, des formes sociales et de la politique.

« Le vrai prix de la croissance à venir : la liquidation accélérée de ce qui reste sans prix, hors marché, de la nature, de l'espace, des hommes et du temps. »

Le prix de la croissance

Nous appliquons à toute organisation humaine la seule mesure de l'économie, de la richesse individuelle. La théologie de la croissance fait des marchés son clergé empressé à transformer en

liquidités tout ce qui peut l'être pour que les indices montent au ciel et que les commissions s'empilent. Et c'est là le vrai prix de la croissance à venir : la liquidation accélérée de ce qui reste sans prix, hors marché, de la nature, de l'espace, des hommes et du temps.

Les générations futures vont vivre des engagements que nous avons signés en leur nom. Leur avenir est notre passé. Mais les instruments financiers vont plus loin : liquider l'héritage ne leur suffit pas, il faut liquider tout de suite les flux de revenus ou les plus-values attendus pour les années à venir ! Vendre l'avenir pour en tirer le prix immédiat !

Atterrissage forcé

La mondialisation est l'outil qui a permis aux sociétés occidentales de rompre le compromis salarial de l'après-guerre et de s'ouvrir l'accès au travail gratuit. La page de la première révolution industrielle, celle qui a lié libéralisme économique et libération politique et sociale, est tournée. Le partage mondial des tâches – à eux l'intendance, à nous l'innovation – était fondé sur le préjugé d'une suprématie qui disparaît avec la panne d'intelligence et la misère éducative occidentale.

Le renversement en cours n'est pas sans interroger le modèle politique qui a été le nôtre. La croissance des résultats financiers des entreprises n'entraîne plus la progression des salaires, et la croissance de l'activité ou de la richesse n'a plus de conséquences ○○○



générales sur le pouvoir d'achat d'une population. La mondialisation a été le moyen de la prospérité financière de l'Occident, elle est devenue l'accélérateur formidable des fortunes entrepreneuriales et le tombeau de ceux dont l'assurance du lendemain dépendait d'un cadre national et de mutualisations exigeantes.

Le sujet n'est pas celui de l'assistance, le sujet est celui de l'organisation économique nationale ou continentale qui assure à la majorité de la population de tirer un revenu décent de son utilité, grâce à l'organisation des marchés et à l'équité des conditions de la concurrence. Le parapluie de l'Etat-providence se replie à toute vitesse. L'explosion de la bulle sociale n'est pas la plus petite des menaces qui attendent l'Union européenne : les engagements non comptabilisés et les passifs sociaux représentent pour l'Europe tout entière plusieurs fois le risque des *subprimes*. Les conditions de la chute de la civilisation européenne ne sont pas l'issue d'une improbable catastrophe, elles sont dans les journaux.

Refaire l'histoire

Nous avons vécu une phase exceptionnelle de la mondialisation, portée par la rencontre magique mais fragile du libéralisme, de l'individualisme et de la démocratie. Nous étions portés par cette rencontre entre la société de l'histoire et la révolution industrielle qui a rendu synonymes, pour près de deux siècles, les mots de croissance et de progrès, et qui a fait coïncider, dans un monde de ressources illimitées et gratuites, intérêt individuel et intérêt général.

La crise aurait pu signifier le moment européen. L'opportunité était exceptionnelle pour l'Union européenne de faire entendre sa différence à la fois à l'encontre des Etats-Unis, de la Chine et du reste du monde. Il n'en a rien été et elle va payer cher le fait d'avoir laissé se réaliser le vieux rêve du capital international :

détruire les mutualisations nationales, la maîtrise des marchés du travail, des systèmes d'assurance maladie, retraite et chômage, c'est-à-dire l'édifice social constitué au cours du XX^e siècle. Il aurait été coupable de cette faute : nuire à la rentabilité du capital !

« Une société qui se ferme au monde extérieur dépérit et disparaît, une société qui s'ouvre à tout et à tous devient indifférenciée, elle perd toute consistance, elle aussi dépérit et disparaît. »

La leçon des trente dernières années est limpide. Les sociétés qui ont le moins concédé aux institutions internationales, qui sont demeurées fermées à la finance anglo-saxonne, sont les gagnantes de la crise, et elles sont en passe de diriger le monde. Et l'histoire des relations internationales du demi-siècle méritera d'être réécrite à la lumière de ce principe que rappelait Claude Lévi-Strauss ; une société qui se ferme au monde extérieur dépérit et disparaît, une société qui s'ouvre à tout et à tous devient indifférenciée, elle perd toute consistance, elle aussi dépérit et disparaît.

Ceux qui ont décidé de taxer à leur entrée les capitaux spéculatifs, comme le Chili, le Brésil ou l'Inde, ceux qui renforcent le contrôle des opérations réalisées par des établissements étrangers sur leur territoire l'ont compris. Le consensus de Washington, qui a formalisé le catéchisme néo-libéral a bien rempli sa tâche, qui était de démunir des populations de tout ce qui, patrimoine, culture, identité, leur permettait de lutter contre la colonisation de l'entreprise mondialisée.

Réussir la « démondialisation »

La ré-institution du marché est une priorité ; le sort du libéralisme, et peut-être de nos libertés, en dépend. La société doit se réapproprier le lieu central

où se jouent les retraites, les patrimoines, les salaires, la prévoyance. Sommes-nous précisément au moment où il faut ouvrir, ouvrir encore, ouvrir toujours nos économies et nos frontières ? Sommes-nous devant la nécessité d'accélérer le mouvement des capitaux (cinquante fois les mouvements réels de biens et de services), de multiplier les kilomètres parcourus par les avions, les containers, les semi-remorques ? Est-il urgent d'abaisser encore le prix de vente au consommateur, en allant chercher toutes les ressources du travail gratuit ?

La rupture avec le libre-échangeisme, tel qu'il a été dévoyé par le développement d'entreprises multinationales qui réalisent leur bénéfice sans valeur ajoutée autre que l'écart de prix entre des zones de production à bas salaires et des marchés de consommation à fort pouvoir d'achat, est le plus urgent dispositif de sortie de crise. Le libre-échange à l'intérieur de zones cohérentes en terme de salaires, de conditions sociales, de normes environnementales est un puissant moyen de progrès, il fait jouer la concurrence sur la qualité, sur l'innovation, sur les spécificités des produits et des services comparables par leurs conditions de production, que différencient alors la valeur de leur fabrication, leur utilité, leur durabilité ou le prestige de leur marque. La régionalisation du monde définit ainsi des zones dans lesquelles la baisse des coûts de transaction, l'homogénéisation des normes, la liberté des mouvements sont utiles au progrès. La concurrence entre régions du monde dont les salaires, les conditions sociales et environnementales sont différentes doit être gérée de manière à éviter à l'une ou l'autre de ces régions des dommages irréversibles dans son tissu économique, sa capacité à développer son industrie, plus encore dans son autonomie.

Une réalité s'impose ; la fin du rêve d'un monde uni. Le marché, oui ; mais le marché comme le moyen des décisions

d'aménagement d'infrastructures, de compétitivité internationale, d'orientation stratégique, qui sont des décisions politiques, adoptées, communiquées et exécutées comme telles. Le marché localisé, institué, fondé, moyen de la souveraineté et de la préférence nationale. Avec des exigences de respect par les entreprises de la congruence : pas d'accès au marché sans création de centres de recherche, sans impôt payé ni participation à la construction nationale, sans réinvestissement local d'une part des bénéfices réalisés. La capacité de l'ouvrier chinois, indien, indonésien, à travailler pour enrichir un fonds de pension américain n'est pas plus durable que celle du consommateur chinois, indien ou indonésien à assurer les marges de LVMH, de l'Oréal ou d'Apple.

La société contre l'économie

Comment accepter une situation dans laquelle le secteur bancaire et financier produit 10 % de la richesse, mais accapare près de 40 % des revenus ? Elle signale à sa manière une sortie de la démocratie par la constitution d'une aristocratie, non plus de naissance ou de droit divin, mais d'argent, une aristocratie que l'argent sépare plus radicalement du reste du monde depuis que l'argent fait l'élection et dicte les lois que les majorités ne se donnent plus le pouvoir de faire.

L'escroquerie intellectuelle et morale a consisté à faire de la croissance une condition politique et du marché un régime politique. C'est fini. Le divorce est consommé entre libéralisme et démocratie. Quand les marchés sont libres, les citoyens ne le sont plus guère, et s'ils peuvent l'être, si certains le sont, c'est la société qui ne l'est plus. Qui a compris que l'entrée dans notre univers concurrentiel d'une armée de réserve de quelque deux milliards de travailleurs pauvres allait provoquer une déflation sociale de nature à détruire tous les compromis et toutes les ententes

patiemment négociées depuis un siècle d'apprentissage du « faire société » libéral et individuel ?

Dans un contexte de substitution de l'émotion aux repères et de la compassion aux structures, le devoir d'intelligence, c'est-à-dire de rupture avec les idées reçues, doit réparer la faillite de l'intelligence qui a conduit les dirigeants à abandonner la conduite des choses humaines à la mécanique du marché.

C'est le temps du tumulte et du combat, le temps compté de la vérité des peuples et de chacun, avant que ne tombe sur tous, empires, cités-Etats, nations et peuples confondus, le vaste apaisement du soir, quand les papillons viennent du ciel se poser sur les guerriers morts et sur leurs vainqueurs endormis. ●

Le Renversement du monde.
Politique de la crise
Hervé JUVIN
Le Débat. Gallimard





Petites annonces

Les annonces publiées ci-après ont été collectées par le Club des Jeunes Experts-Comptables auprès de ses membres et leur publication dans notre revue a vocation à permettre l'expression de jeunes confrères souhaitant développer leur activité libérale. Malgré le soin apporté à leur relecture par le CJEC, nous invitons nos lecteurs à s'entourer des précautions d'usage habituelles en cas de réponse à ces annonces.

ANNONCE 1

Nous sommes deux EC et CAC de 37 ans, inscrits sur Paris et installés dans le 16ème arrondissement. L'un est spécialisé en expertise comptable traditionnelle et évaluation tandis que le second est spécialisé en CAC.

Nous disposons de temps libre que nous souhaiterions consacrer à de la sous-traitance ou idéalement à une reprise de clientèle. Pour cette dernière nous disposons à la fois de fonds propres et de partenaires bancaires.

N'hésitez pas à nous contacter : nous savons bien évidemment rester discrets !

Vincent Hamou - vhamou@auteuil-audit.com
06 11 83 14 35

ANNONCE 2

Vous souhaitez voir perdurer la profession libérale, vous êtes en phase de cession ou en réflexion sur le sujet, alors rencontrons nous.

Nous sommes deux jeunes EC installés et étudions toute cession de clientèle jusqu'à 750 KE d'honoraires en région parisienne. Les propositions seront étudiées en toute discrétion.
choukrounc@yahoo.fr - 06 63 61 83 99

ANNONCE 3

2 jeunes EC récemment installés (depuis novembre 2010), anciens de PwC, département expertise-conseil, nous cherchons dans le cadre de notre croissance à acquérir une clientèle et/ou un cabinet d'expertise comptable. Nos critères de recherche sont idéalement les suivants :

- Chiffres d'affaires situé entre 500.000€ et 1.500.000€, voire plus (nous avons la possibilité de nous associer avec d'autres EC de notre entourage, si nécessaire)
- Activité : mixte (tenue, révision, conseil et commissariat aux comptes)
- Type de clientèle : de préférence des PME
- Lieu : Paris, ou proche banlieue parisienne (92)

Pierrick Gallois - pierrick.gallois@axe-partners.com
06 11 15 10 13

ANNONCE 4

Le cabinet AB CONSEILS récemment constitué recherche des travaux de sous-traitance de préférence en région Rhône Alpes ou un rachat de clientèle en expertise comptable ou commissariat aux comptes dans la région lyonnaise.

Merci d'adresser vos propositions qui seront étudiées en toute confidentialité.

abaylac@cabconseils.fr - 06 08 14 34 14

ANNONCE 5

Jeune EC nouvellement installée en Vendée, je suis disponible pour des missions de sous-traitance en expertise comptable dans les départements suivants : Vendée, Charente, Charente Maritime, Maine-et-Loire, Deux-Sèvres et Loire Atlantique.

Vous pouvez me contacter pour tous renseignements complémentaires.

Discrétion et confidentialité assurées.

Céline Piveteau - piveteau@acro-compta-85.fr
09 81 02 83 35

ANNONCE 6

2 EC recherchent clientèle à racheter et / ou travaux de sous-traitance à réaliser dans le cadre de leur projet de création ex nihilo en région Aquitaine.

Confidentialité et discrétion assurée.

Domaines de compétences particuliers : développement d'outils à destination du cabinet pour le développement des missions de conseil (segmentation de clientèle, base excel d'accompagnement du suivi quotidien de gestion de la TPE/PE) ; CAC ; opérations de fusion et assimilées dans la PME ; établissement et audit des comptes consolidés.

rachcab@hotmail.fr

ANNONCE 7

Installé depuis janvier 2011 en tant qu'EC et CAC, après 13 ans de salariat dans deux cabinets d'expertise et d'audit.

Je peux réaliser des travaux de sous-traitance tant en expertise comptable qu'en CAC, comptes consolidés y compris.

Frédéric Arcuset - f.arcuset@aacec.com
06 58 89 22 16

ANNONCE 8

Jeune expert-comptable installé à Paris en 2011 et bénéficiant d'une expérience généraliste en expertise comptable et commissariat aux comptes de près de 11 ans, je suis à la recherche de missions de sous-traitance en EC et/ou CAC.

Confidentialité et discrétion assurée.

contact@2m-consulting.fr - 01 49 28 93 33

ANNONCE 9

EC, possédant une expérience professionnelle de 12 ans, à la fois en cabinet et en entreprise au sein de Direction Financière, Direction de l'audit interne et Direction des risques : contrôle de gestion, contrôle interne, audit interne, organisation/gestion de projets (sociétés de plus de 500 salariés). J'interviens également sur des missions en commissariat aux comptes dans les secteurs spécifiques suivants : mutuelles, Institutions de prévoyance, Compagnies d'assurance, Institutions de Retraite (ARRCO, AGIRC), Associations.

Je recherche un partenariat ponctuel ou durable sous forme de sous-traitance avec un cabinet pour des missions d'audit légal et/ou contractuel, sur toute la France.

Je reste à votre disposition pour toute information complémentaire.

Jean-Marc Hiberty - jmaconseils@hotmail.fr
06 65 17 51 33

Développez le conseil autour du passif social de l'entreprise.



Créée par des experts-comptables pour les experts-comptables et leurs clients, FIDES a pour but de favoriser :

- l'assistance, l'information et le conseil de ses membres en matière d'engagement du passif social de l'entreprise,
- la recherche des évolutions et innovations en matière de passif social,
- la sélection, l'analyse et le contrôle de services, prestations et produits existant en matière de passif social,
- la formation dans les domaines liés à son objet.



En étroite collaboration avec l'Entreprise Generali et les équipes de La France Assurances, FIDES

a mis au point un logiciel, FIDESoft.

- FIDESoft permet de calculer, de suivre ou d'actualiser le montant des indemnités de fin de carrière, année après année, et de prévoir une externalisation de la gestion de ce passif social dans un cadre fiscal privilégié.
- FIDESoft constitue le complément indispensable à une « approche conseil » de qualité.



On peut être un Expert confirmé,
Et vouloir disposer d'un simulateur de retraite,
On peut être un Expert expérimenté,
Et avoir besoin de la fiche n°6 de la circulaire
sociale 2010-030 du 30 janvier 2009,
Bref, on peut être un Expert expert,
Et aller surfer sur gan-experts.fr

Parce que vos clients exigent de vous toujours plus de
réponses et de rapidité, Gan crée un site entièrement
dédié aux Experts-Comptables : ***gan-experts.fr***



Assuré d'avancer