



Investir dans un avion d'affaires pour concilier défiscalisation et déplacements sur-mesure

L'investissement dans un avion d'affaires n'est pas obligatoirement réservé aux passionnés d'aviation, même si c'est souvent le cas. En cette période de crise, les acheteurs bénéficient d'occasions intéressantes. Alain Boudot, associé référent Baker Tilly France pour le secteur de l'aéronautique, nous en fait la démonstration.

Pour les passionnés ou les amateurs d'aviation, et tous ceux qui doivent se déplacer, investir dans un avion d'affaires permet de concilier plaisir et déplacements à la demande. Ce mode de transport est mal connu et pourtant il présente de multiples intérêts.

■ Investir seul ou à plusieurs

L'investissement peut être réalisé seul ou à plusieurs. Souvent l'on constate que l'un des investisseurs est lui-même pilote. Le prix des avions peut varier de 50 000 euros à 5 millions d'euros et au-delà.

En fonction de l'utilisation prévisionnelle de l'avion, on choisira une structure de portage soumise ou non à l'impôt sur les sociétés. Il peut ainsi être intéressant de constituer une société en nom collectif, ce qui permet aux associés d'imputer les pertes fiscales directement sur le revenu global des associés personnes physiques ou sur le résultat des sociétés des associés personnes morales.

Trois utilisations sont possibles. L'avion peut tout d'abord être utilisé à titre privé, et dans ce cas les charges engagées pour l'acquisition, l'entretien et l'exploitation de l'avion sont inutilisables fiscalement. C'est le mode d'exploitation choisi par les passionnés qui ne veulent pas que d'autres pilotes plus ou moins aguerris utilisent leur avion. Au-delà de cette utilisation purement privée, l'avion peut en plus être donné en location, la plupart du temps à l'entreprise du dirigeant qui l'utilise pour des déplacements professionnels déductibles. Pour optimiser les revenus, il est également possible de mettre l'avion à disposition d'une école de pilotage, voire d'une compagnie d'aviation d'affaires. Dans ce cas, les revenus tirés de la location peuvent permettre de réduire très significativement le prix de l'heure de vol du propriétaire, voire même d'atteindre un équilibre financier d'exploitation.

■ Des avantages fiscaux très intéressants

Prenons un exemple concret : cinq investisseurs se regroupent pour acheter un avion de un million d'euros. Si la structure d'accueil est une société à responsabilité limitée, l'investissement de 200 000 euros de chacun des investisseurs va tout d'abord générer des réductions d'impôt sur le revenu et/ou d'impôt sur la fortune. Chaque investisseur pourra utiliser personnellement l'avion pour des déplacements privés comme pour des déplacements professionnels. Pour une optimisation des charges fixes, cet avion sera également mis en location dans une compagnie d'aviation d'affaires. En fonction des types d'avion, il est possible de réaliser de 500 à 800 heures de vol annuel qui génèrent des revenus de location. Toutes les charges d'exploitation et de maintenance sont bien évidemment déductibles, comme les éventuels intérêts d'emprunt et les amortissements. Sur le plan fiscal, un avion peut être amorti sur une période de 3 à 10 ans.

Le taux de TVA applicable sur les facturations d'heures est le taux réduit de 5,5% pour les vols nationaux. Les vols internationaux sont exonérés, y compris pour la partie de survol du territoire national. La TVA facturée par les fournisseurs est bien évidemment récupérable.

Le déficit créé est imputé par chaque investisseur sur son revenu global (ou son résultat fiscal si l'associé est une personne morale). D'où optimisation fiscale des sommes investies qui peuvent être conséquentes.

Après une certaine période d'utilisation, l'avion peut être revendu sans décote, si ce n'est avec une plus-value. En effet, s'il est correctement entretenu, un avion ne se déprécie pas, contrairement aux voitures. Il pourra en conséquence être revendu au prix d'achat, voire avec une plus-value parfois significative. Cela permet aux investisseurs de récupérer leur mise initiale, pour réinvestir dans un nouvel avion plus rapide avec davantage d'autonomie de vol... En pratique, compte tenu de la détention en société, il est également possible de céder les parts de la société, avec une taxation à 0 des plus-values en cas de détention dans une société soumise à l'impôt sur les sociétés.

Pour résumer une situation idéale : un investisseur achète un avion, l'utilise, le fait exploiter et... récupère son investissement initial après quatre ans. Un effet de levier supplémentaire peut être obtenu si l'avion est possédé dans une structure domiciliée dans un autre pays aux dispositions fiscales avantageuses.

■ C'est le moment d'investir

Le secteur de l'aviation d'affaires subit lui aussi les effets de la crise. De nombreux avions sont à la vente. Il faut savoir que le prix des avions et de la maintenance sont tous exprimés en dollars. Compte tenu du cours actuel du dollar et de l'offre disponible, les prix des avions exprimés en euros sont inférieurs de 20 à 30% à ce qu'ils étaient il y a 2 ans. La période actuelle est très favorable aux acheteurs, moins intéressante bien sûr pour les vendeurs...

Attention, lors de l'achat d'un avion, le montant de son budget de fonctionnement doit être précisément apprécié, les coûts de maintenance pouvant être très élevés. Même si les contraintes du transport privé ne sont pas aussi élevées que celles du transport public, la réglementation est tout de même très stricte. Des visites d'entretien sont régulièrement imposées, le prix des pièces est conséquent... Les visites calendaires obligatoires peuvent se chiffrer selon le type d'avions en dizaines ou en centaines de milliers d'euros.

■ Quel type d'avions acheter, pour quels déplacements ?

Les marques les plus courantes sont Beechcraft, Citation, Learjet, Falcon, Challenger, Global express... Ils ont de 2 à 20 places, du monomoteur à l'avion aménagé luxe. Leurs prix sont extrêmement variables, de 20 à 30 millions de dollars pour les plus gros, 2 millions de dollars pour les gammes moyennes, et 50 000 euros pour les plus petits. Toutes les bourses peuvent y trouver leur compte.

Un avion doit être choisi selon l'utilisation que l'on veut en faire, pour des déplacements de loisir, ou des déplacements d'affaires, en France, en Europe ou dans le monde. Il faut savoir qu'il existe un très grand nombre de petits aérodromes partout en France. En Europe l'aviation d'affaires est peu utilisée par rapport à d'autres pays comme les Etats-Unis ou l'Australie par exemple. Cela est bien sûr dû au fait que les distances sont plus courtes et que les réseaux ferroviaire et autoroutier sont relativement performants. Mais il existe aussi une différence « culturelle ».

Ceux qui ne souhaitent pas investir dans l'achat d'un avion peuvent se tourner vers le marché de la location. Si l'heure de vol peut atteindre 10 000 euros pour les plus gros avions d'affaires type Falcon 2000, Falcon 900, Challenger, les prix sont, contrairement aux idées reçues, extrêmement

abordables pour les avions plus petits, de l'ordre de 300 €/heure. Ces prix correspondent à la location de l'avion ; il faut aussi raisonner en prix par personne transportée, en temps et hôtels économisés. Il peut être intéressant de prendre contact avec les écoles de pilotage : les pilotes doivent voler un certain nombre d'heures par an et leur donner l'occasion d'effectuer des heures supplémentaires leur permet de réduire le temps pour acquérir leurs qualifications. Et là, les prix peuvent se négocier...

Contacts presse :

■ Cordiane : Nicole Coiffard

Tél : 01 39 62 33 42 ncoiffard@cordiane.com

■ Baker Tilly France : Olivia Stamboul - ostamboul@orfis.fr

76/78 avenue des Champs-Élysées, 75008 Paris

Tél : 01 42 89 44 43 www.bakertillyfrance.com

Baker Tilly France en quelques chiffres :

- un réseau fédéraliste de 37 cabinets indépendants implantés sur le territoire français, dans les départements d'Outre-Mer et dans certains pays d'Afrique francophone
- date de création : 1974
- 127 associés et plus de 1240 collaborateurs
- un siège permanent basé à Paris
- chiffre d'affaires : 110 millions d'euros (2009)

Baker Tilly France est membre de Baker Tilly International :

- un réseau de 145 cabinets et 509 bureaux implanté dans 110 pays
- date de création : 1989
- placé au 8^{ème} rang des réseaux au niveau mondial
- 25 000 associés et collaborateurs
- un siège basé à Londres avec une équipe de permanents
- chiffre d'affaires : 2,95 milliards de dollars US (2008)