



**Quel intérêt à passer en SELARL
pour les professions libérales médicales ?**

Depuis que les professions libérales ont la possibilité de créer une société d'exercice libéral, certains praticiens ont sauté le pas. Mais nombreux sont ceux qui ont du mal à cerner les avantages et inconvénients de cette nouvelle formule. Les aspects fiscaux, patrimoniaux et de gestion étant étroitement imbriqués, il s'agit de bien définir ses objectifs et ses priorités avant toute décision. Joël Magnin, Cabinet BBM, associé chez Baker Tilly France, fait le point.

La SELARL – société d'exercice libéral à responsabilité limitée – est une SARL spécifique pour les professions libérales. Pour les médecins de toutes disciplines, qui sont le plus souvent en individuel, en SCP, ou en société de fait et SCM, sous le régime fiscal BNC, le passage en structure de type commercial peut revêtir plusieurs avantages :

- la mise en place d'une gestion rationnelle de l'exploitation
- la patrimonialisation de sa clientèle
- des avantages fiscaux
- l'intégration d'un nouvel associé, à moindre coût pour lui
- et peut être un bon outil pour les fusions de groupes médicaux.

■ La mise en place d'outils de gestion

Rappelons que l'exercice en BNC est basé généralement sur les encaissements et décaissements. Or les structures médicales, par leur taille et leur manière de fonctionner, se rapprochent aujourd'hui de plus en plus des structures commerciales. D'où l'intérêt de la SELARL, société de type commercial, dont le mode de gestion correspond mieux à ces nouveaux modes d'exercice.

La comptabilité d'engagement (le chiffre d'affaires est rattaché à l'exercice comptable où il a été produit, et les charges à celui où elles ont été engagées, peu importe la date d'encaissement ou de décaissement) permet de construire un budget, d'établir des comptes prévisionnels, de programmer les investissements, de calculer les marges et d'établir des ratios comparatifs avec les autres membres de la profession. La SELARL permet aussi d'optimiser ses revenus entre rémunération de gérant et dividendes (voir encadré).

■ La patrimonialisation de sa clientèle

Les médecins qui exercent en BNC peuvent constituer une SELARL à des seules fins patrimoniales. Supposons que cinq médecins exercent en SCP. Chacun d'eux a une clientèle d'une valeur de 300 000 euros. Ils créent une SELARL qui va leur acheter leur clientèle et leur versera donc à chacun 300 000 euros. Le fruit de leur travail va donc « rentrer » dans leur patrimoine privé et ils pourront investir cette somme, qui doit être considérée en quelque sorte comme une avance sur leur rémunération.

La SELARL, personne morale, va emprunter 1 500 000 euros (5 médecins x 300 000 euros). Et c'est donc elle qui va rembourser l'emprunt (capital et intérêts). Les intérêts seront déductibles.

Et en ce qui concerne le remboursement du capital, c'est le fameux « effet de levier » qui va rendre l'opération intéressante financièrement. Le capital emprunté, qui n'est pas amortissable, sera remboursé sur une partie des bénéfices de la SELARL.

L'opération est intéressante car :

- les bénéfices de la SELARL, dont une partie servira chaque année à rembourser le capital emprunté, ne sont imposés qu'à 33 % (et 15 % jusqu'à 38120 € de bénéfice),
- les médecins auront touché un capital de 300 000 € en payant un impôt sur la plus-value de 27 %. Alors qu'une rémunération « normale » serait imposée à l'impôt sur le revenu, souvent dans la tranche des 40 %, plus charges sociales et CSG,
- pendant la période de remboursement, ils reconstituent leur capital, par le biais de la SELARL après impôt (IS) à 33% (et 15% jusqu'à 38120 € de bénéfice). A la fin de la période de remboursement, la SELARL aura un capital de 1 500 000 €.

Pourquoi le remboursement du capital est plus intéressant en SELARL qu'en BNC ?

Pour rembourser 100 euros de capital (lesquels, rappelons-le, sont partis « dans la poche » du praticien), il faut que la SELARL gagne 150 euros, alors que dans une structure BNC, il faut que le praticien gagne 227 euros. Pourquoi ? Parce que la SELARL ne paie que l'impôt sur les sociétés et que les sommes ne sont pas soumises à charges sociales. Alors qu'en BNC, un tel remboursement se ferait sur fonds personnels, après paiement des charges sociales et de l'impôt sur le revenu.

Pour rembourser 100 euros de capital, il faut :

En BNC	En SELARL
227 € de bénéfice	150 € de bénéfice
- 52 € environ de charges sociales + CSG déductible	- 50 € IS à 33 %
- 5 € CSG non déductible	_____
- 70 € IR	100 €

100 €	

Schématiquement, l'emprunt est donc remboursé par :

- 50 % de réduction des revenus de l'associé – il réduit sa rémunération pendant la période de remboursement de l'emprunt SELARL, mais il a reçu un capital, et les gains fiscaux le rendent largement gagnant –,
- 50 % par l'Etat grâce à l'économie d'impôts et de charges sociales.

Mais attention, la charge de remboursement de la SELARL ne doit en aucun cas réduire sa capacité d'investissement. Il faut donc l'endetter à la mesure de ses capacités financières et pas au-delà.

En moyenne, ce montage permet aux médecins d'avoir, pendant la période de remboursement, et grâce à l'effet de levier, un gain de revenu d'environ 70 à 140 000 euros sur sept ans. Ceci suppose que les associés se mettent tous en co-gérance. Ils ont ainsi le statut de gérant majoritaire non salarié (le même statut non-salarié qu'en BNC). Et ils continuent à bénéficier de l'économie de charges sociales maladie accordées aux médecins conventionnés du secteur 1.

Par ailleurs, en SELARL, ils peuvent répartir leurs revenus entre rémunération de gérant majoritaire et dividendes. A noter : à compter de 2008, la loi de Finances prévoit un prélèvement libératoire de 18 % + 11 % CSG sur les dividendes qui, a priori, rendra les dividendes plus intéressants. Mais attention, si vous bénéficiez du bouclier fiscal, le prélèvement libératoire est moins intéressant.

Cette répartition doit respecter les règles de bon sens de la gestion et les pratiques de la profession : la rémunération de gérant rémunère le travail, le dividende rémunère le capital.

Et pour évaluer le prix de cession de sa clientèle, c'est, finalement, le prix du marché qui doit être la référence, et non ce dont le médecin souhaiterait bénéficier.

■ Des avantages fiscaux

Par ailleurs, si le praticien investit 10 000 euros dans les parts sociales de la SELARL, il bénéficie, à titre personnel, de l'économie d'impôts de 25 % accordée pour tout investissement dans une PME ou de 75 % d'économie sur l'ISF à payer.

Autre avantage : la loi de finances (art. 151 septies, art 151 septies A et art. 150.0.D. ter du Code des impôts) favorise les médecins qui veulent partir à la retraite au moment du passage en SELARL : s'ils n'ont plus aucun intérêt financier dans la SELARL, ils sont totalement exonérés de plus-values (18%), avantage accordé parce qu'ils partent à la retraite.

■ L'intégration d'un nouvel associé, à moindre coût pour lui

Il arrive fréquemment qu'un interne en hôpital souhaite s'installer en privé. Le rachat « classique » d'une clientèle en BNC peut l'effrayer financièrement. Pour reprendre le même exemple, déboursier 300 000 euros n'est pas à la portée de tout le monde, surtout en début de carrière.

Parallèlement, des médecins exerçant déjà en groupe peuvent souhaiter intégrer un nouvel associé, soit pour se développer, soit pour remplacer un de leurs confrères partant à la retraite.

Le passage en SELARL, dans ce cas, est très avantageux :

- pour le nouvel associé, qui n'aura à financer que l'achat des parts sociales dans la SELARL, ainsi qu'un éventuel apport en compte-courant. En revanche, le produit de son travail participera au remboursement de l'emprunt de la SELARL qui aura servi à financer l'achat de la clientèle de ses associés. C'est ainsi, dans la pratique, qu'il achètera sa clientèle. Ce sera, pour lui, davantage dilué dans le temps.

- pour l'associé qui part à la retraite (voir paragraphe ci-dessus), dont les 300 000 euros de notre exemple seront exonérés de plus-value à partir de 2012 : exonération d'un tiers en 2012, de deux-tiers en 2013 et de 100 % en 2014.

Rémunération de gérant et dividendes

Dans une structure BNC, le médecin a le statut de non-salarié. Le bénéfice constitue son unique rémunération, qui est soumise à charges sociales. Sur cette rémunération, il paie l'impôt sur le revenu.

Dans une SELARL, le médecin sera co-gérant majoritaire et continuera en conséquence à être sous statut non-salarié. En revanche, il pourra « jouer sur deux tableaux ». Une partie de ses revenus pourra provenir de sa rémunération de gérant, soumise à charges sociales, sur laquelle il paie, comme en BNC, l'impôt sur le revenu, et qui rémunère son travail. Mais une autre partie pourra provenir du versement des dividendes, qui eux ne sont pas soumis à charges sociales, et qui rémunèrent le capital. Dans une SELARL, c'est en général une partie des bénéfices qui sont distribués aux associés, au prorata du pourcentage de leurs parts sociales. Avant d'être distribués, les dividendes auront été soumis à l'impôt sur les sociétés (15% jusqu'à 38120 € de bénéfices et 33,33 % au-delà). Ensuite, l'associé peut soit les déclarer sur ses revenus, et dans ce cas les dividendes sont soumis à l'IR, soit opter pour un prélèvement libératoire forfaitaire, fixé à 18 % pour 2008, auxquels s'ajoutent la CSG et la CRDS.

Contacts presse :

■ Cordiane : Nicole Coiffard ou Laëtitia Vitali

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

■ Baker Tilly France : Olivia Stamboul – olivia.stamboul@btgfa.com

Baker Tilly France en quelques chiffres :

- un réseau fédéraliste de 35 cabinets indépendants implantés sur le territoire français, dans les départements d’Outre-Mer et dans certains pays d’Afrique francophones
- date de création : 1974
- 143 associés et plus de 1100 collaborateurs
- un siège permanent basé à Paris
- chiffre d’affaires : 80 millions d’euros (2006)

Baker Tilly France est membre de Baker Tilly International :

- un réseau de 126 cabinets implanté dans 107 pays
- date de création : 1989
- placé au 8^{ème} rang des réseaux au niveau mondial
- 26 000 associés et collaborateurs
- un siège basé à Londres avec une équipe de permanents
- chiffre d’affaires : 2,6 milliards de dollars US (2006/07)