



INTERFIMO  
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

# Financer vos équipements ou votre véhicule

LUC FIALLETOUT

**Un professionnel libéral se doit d'investir dans des équipements ou de faire des travaux d'aménagement professionnels à plusieurs reprises au cours de sa carrière.**

Face à cette situation récurrente, plusieurs questions doivent être résolues, quelle que soit l'importance des capitaux en jeu :

- faut-il emprunter,
- sur quelle durée,
- comment optimiser sa fiscalité grâce au choix d'une technique de financement ?

## 1. Quelle quotité emprunter ?

Vaut-il mieux investir les capitaux propres dont on dispose (éventuellement) dans des équipements et aménagements professionnels ou au contraire s'endetter le plus possible pour les financer ?

La réponse relève d'une analyse globale, financière et fiscale.

Les intérêts d'un financement professionnel sont fiscalement déductibles.

Dès lors, des économies d'impôts, d'autant plus importantes que les revenus du professionnel libéral sont élevés, allègent les remboursements ; ces financements seront donc toujours plus économiques que des crédits privés de durées équivalentes, qui serviraient à aménager une résidence, par exemple.

Mieux vaut, d'une manière générale, épuiser toutes les possibilités d'endettement professionnel, afin d'autofinancer le plus possible ses investissements privés.

Ce précepte est également valable pour celui qui ne prévoit pas d'investissement privé et se contente d'épargner.

Lorsqu'il place les économies qu'il aurait pu investir dans un équipement professionnel, l'emprunteur est gagnant

si son placement lui rapporte plus (après impôt), que ne lui coûte son crédit (après déductions fiscales) : ainsi, serait gagnant un professionnel libéral marginalement imposé à 50 % (taux marginal de l'IR + CSG + la partie dé plafonnée des charges sociales) qui emprunte au taux indicatif de 3 % et dont l'épargne serait rémunérée à 2 % hors impôt : la déduction fiscale ramènerait le taux réel de son crédit après économies d'impôts à 1,5 %, soit moins que la rémunération de son épargne.

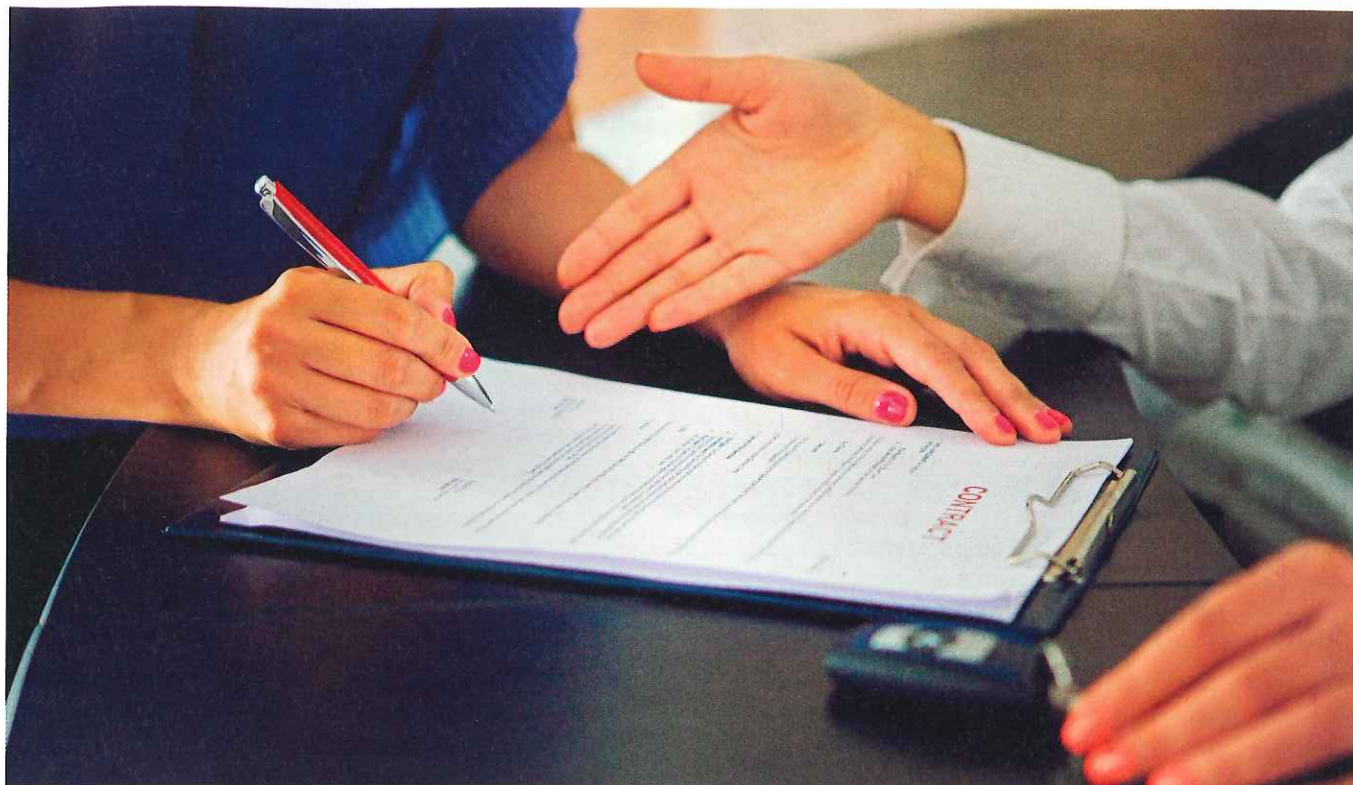
Il est donc judicieux d'emprunter systématiquement pour ses investissements professionnels durant toute sa vie active, ne serait-ce que pour placer les disponibilités ainsi dégagées en assurance-vie, ou en « Loi Madelin », dont les rendements sont généralement supérieurs aux coûts réels des crédits.

Mais il va de soi que cette stratégie patrimoniale est dépendante du degré de confiance que le professionnel libéral inspire à son banquier.

## 2. Sur quelle durée emprunter ?

Faut-il allonger la durée pour alléger les remboursements ou la raccourcir pour minorer la masse des intérêts (ou coût total) ?





L'usage a fixé des durées de remboursement inspirées de deux préoccupations :

- assez longues pour que les échéances de remboursement soient compatibles avec les possibilités financières des emprunteurs,
- assez courtes pour qu'elles ne dépassent pas la durée de vie du bien financé.

En fait, la meilleure durée est celle qui se rapproche le plus de la durée d'amortissement fiscal de l'investissement pour pouvoir déduire sous forme d'amortissement l'équivalent des remboursements en capital de l'emprunt. Et lorsque des investissements importants sont fiscalement amortissables sur des durées différentes, il peut même être judicieux de prévoir des financements séparés, y compris par crédit-bail pour les équipements.

En outre, pour optimiser le plan de financement, il faut être attentif au calendrier de l'opération : délai de récupération de la TVA (pour les professionnels assujettis), délai à partir duquel les déductions fiscales se traduiront en économies d'impôts effectives, besoin en fonds de roulement lié à la durée du chantier... sont autant d'éléments à prendre en considération pour bâtir un crédit « sur mesure » : il est en effet possible de convenir d'aménagements, tels qu'une période d'utilisation progressive des fonds (les intérêts ne sont facturés que sur les sommes débloquées), une période de franchise (le remboursement du capital, voire des intérêts, est différé), etc.

De même qu'il faut être attentif aux possibilités de modifier la durée initiale de l'emprunt, notamment en procédant à un remboursement anticipé.

Le « capital restant dû » d'un crédit peut toujours être remboursé par anticipation, moyennant le cas échéant des pénalités contractuelles pour dédommager la banque, lorsque les taux d'intérêts ont baissé entre temps.

Mais la situation n'est pas la même en location financière et, dans une moindre mesure, en crédit bail ; dans ce type de contrat, le locataire prend l'engagement de verser l'intégralité des loyers ; les conséquences de cet engagement sont souvent mal perçues au départ.

### 3. Comment choisir entre crédit, crédit-bail et location financière ?

Il n'y a pas de réponse "toute prête" à cette question. L'intérêt du professionnel libéral sera en effet de choisir, selon les cas, soit le crédit, soit le crédit-bail, mais plus rarement la location financière.

L'Administration a unifié progressivement les régimes fiscaux du crédit, du crédit-bail et de la location financière, notamment en matière de TVA, et de plus-values : désormais les déductions fiscales offertes par le crédit traditionnel (déduction des intérêts + amortissements du matériel) et celles offertes par le crédit bail ou la location financière (déduction des loyers, puis amortissement de la valeur résiduelle éventuelle) sont identiques sur la durée du financement.

De même, les durées d'amortissement ont été assouplies, en sorte que le contribuable qui investit directement à



crédit n'amortit pas plus lentement que s'il avait financé son équipement en crédit bail.

La vraie différence entre ces techniques de financement tient au rythme auquel le professionnel libéral opère ses déductions fiscales et, contrairement aux idées reçues,

- le crédit permet des déductions plus importantes en début de période de remboursement, a fortiori lorsque le matériel est amortissable sur un mode dégressif ou s'il s'agit de financer un équipement informatique comportant un logiciel amortissable en 12 mois ;
- le crédit-bail et la location financière permettent au contraire d'aligner le montant des déductions sur le montant des loyers annuels, ce qui intéressera celui qui prévoit une augmentation de son taux marginal d'imposition durant la période de remboursement : mieux vaut alors faire « provision de déductions fiscales » pour plus tard ; il est aussi possible de convenir de loyers de crédit bail majorés en début de période... mais on revient alors à un rythme fiscal équivalent à celui du crédit.

Il faut en outre se livrer à une série de comparaisons financières pour choisir la technique qui correspond le mieux à la situation économique de l'emprunteur :

- comparaison des quotités de financement, sachant que :
  - le financement à hauteur de 100 % de l'investissement est couramment proposé aux professionnels libéraux, en crédit, comme en crédit-bail ;
  - si un échéancier prévoit un premier versement majoré, il n'est plus possible de comparer sommairement le total des remboursements avec celui d'un échéancier constant, et de prétendre alors qu'il s'agit d'un financement à 100 %, puisque ce premier versement majoré s'apparente à un apport personnel ;
- comparaison des mensualités ou trimestrialités de remboursement, sachant que :
  - une charge de remboursement peut être sensiblement diminuée par la prise en compte, dans l'échéancier, d'un délai de règlement ou d'un escompte convenus avec le fournisseur du matériel ;
  - un taux d'intérêt donné conduit à des échéances plus ou moins élevées, selon qu'elles seront prélevées à terme échu ou d'avance.

Ainsi un emprunt de 100 000 euros, sur 5 ans, au taux indicatif de 3 %, remboursable par trimestrialités, donnera :

- soit des échéances de 5 363 euros si elles sont payées au début des trimestres,
- soit des échéances de 5 403 euros si elles sont payées au terme des trimestres.

Les primes d'assurance elles-mêmes seront prélevées au début ou au terme.

Attention donc aux comparaisons hâtives, sachant que l'usage veut que les échéances des crédits soient à termes échus, alors que celles des crédits-bails sont généralement payées d'avance !

Quant à la location financière, elle est rarement intéressante d'un point de vue strictement financier et fiscal.

Tout comme en crédit-bail, les loyers d'une location financière sont des charges d'exploitation déductibles du résultat fiscal, mais il n'est pas possible d'acquérir le matériel en fin de location.

De ce fait, cette technique est plus onéreuse, sauf pour des équipements à obsolescence très rapide dont la valeur est réellement nulle en fin de contrat.

L'intérêt de la location financière repose plutôt sur la qualité de la maintenance, la faculté de renouveler l'équipement en cours de route... bref, sur les aspects non financiers du contrat ; mais attention, ces aspects sont dépendants de la pérennité du fournisseur ; si celui-ci venait à disparaître ou s'avérait incapable de tenir ses engagements commerciaux, il ne subsisterait plus qu'un contrat financier peu attractif en tant que tel.

En définitive, une comparaison fiscale et financière rigoureuse nécessiterait d'actualiser tous les décaissements et remboursements – c'est-à-dire d'en corriger les montants à partir d'une hypothèse d'inflation : ce travail d'actualisation n'est justifié que pour des investissements importants en période d'inflation élevée, mais une comparaison sommaire permet au moins d'éviter le piège des financements « mirobolants », attachés à la commercialisation de tel ou tel équipement ; car le professionnel libéral aura généralement intérêt à dissocier les avantages promotionnels consentis par le fournisseur, du financement lui-même. ■

**Quant à ceux qui aiment les belles voitures et n'apprécient guère le plafonnement du barème kilométrique fiscal à 7 CV, ils gagneront à étudier l'acquisition et le financement du véhicule sous le régime des frais réels (non plafonnés) dans un premier temps, puis son transfert dans leur patrimoine privé lorsque valeur vénale et valeur comptable se rejoindront.**

➤ **Pour en savoir plus sur le cas particulier du véhicule : [www.interfimo.fr](http://www.interfimo.fr)  
rubrique votre carrière / s'équiper (matériel, véhicule et travaux)**