



INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Entrepreneurs libéraux endettés : êtes-vous bien assurés ?

L'assurance et le financement d'un projet professionnel sont étroitement liés. En situation d'endettement, la sécurité du professionnel libéral, celle de sa famille et de son entreprise, reposent sur une analyse approfondie.

INTERFIMO est, depuis 50 ans, témoin de situations vécues par des professionnels libéraux.

Nos contrats, mis au point avec des compagnies d'assurances spécialisées, sont le fruit de cette expérience et d'une sensibilité particulière aux aspects patrimoniaux de l'exercice libéral.

Vous pouvez aussi bénéficier de ces contrats conçus spécialement pour les professionnels libéraux en couverture du crédit consenti par une banque généraliste.

L'assurance emprunteur

Outre la couverture de base, qui prévoit le remboursement des mensualités en cas d'incapacité temporaire ou du capital en cas de décès/invalidité totale, la période de franchise, après laquelle doit intervenir la prise en charge des mensualités, doit être adaptée à la situation de chacun : le praticien isolé qui a des difficultés à se faire remplacer n'a pas les mêmes besoins que l'associé d'un groupe important.

La perte d'une main n'a pas la même conséquence pour un kinésithérapeute que pour un expert-comptable, une interdiction ordinaire peut être prononcée avec un taux d'invalidité inférieur aux 66 % normatifs... : les critères professionnels sont à prendre en compte par l'assureur.

Désigner la banque comme bénéficiaire de l'assurance emprunteur, pour que soit remboursé le crédit, n'est pas toujours judicieux.

La plupart des contrats prévoient que la banque serait destinataire d'une éventuelle indemnité. Or, en faisant disparaître l'emprunt du passif d'une entreprise assujettie aux BIC (une pharmacie par exemple), cette désignation standard déclenche l'imposition de ce bénéfice exceptionnel.

De même, lorsqu'une SCI contracte un emprunt immobilier avec des assurances couvrant les associés, cette désignation, en désendettant la société, profiterait autant aux associés survivants qu'à la famille d'un associé décédé.

La baisse accidentelle d'activité de l'entreprise libérale

Un incendie, une inondation, un virus informatique, une interdiction administrative d'accéder aux locaux... peuvent gravement perturber l'activité d'un cabinet ou d'une officine.

Lorsqu'un tel événement entraîne une baisse $\geq 25\%$ du chiffre d'affaires, une assurance peut rembourser les échéances du crédit - capital et intérêts.

Cette couverture complète donc efficacement les assurances "multirisques" qui ne remboursent qu'une remise à neuf et les assurances "perte d'exploitation" qui ne couvrent que des charges. Ni l'une ni l'autre ne prennent en charge les échéances proprement dites.



La prévoyance dans l'exercice en groupe

Les associés peuvent prévenir la situation conflictuelle qui risquerait de s'instaurer à la suite du décès de l'un d'entre eux, entre sa famille et le reste du groupe :

- les ayants droit souhaitant vendre rapidement ses parts au plus offrant,
- les associés survivants désirant conserver la possibilité de choisir le successeur - voire de racheter eux-mêmes sa participation.

La solution consiste à prévoir des assurances décès "croisées" ; une indemnité revenant aux associés survivants, à charge pour eux de racheter immédiatement les parts du défunt aux ayants droit.

La protection du dirigeant d'une SEL contre une mise en cause de sa gestion

Comme tout professionnel libéral, le dirigeant d'une société de capitaux peut voir sa responsabilité mise en cause pour une faute de gestion par un salarié, un successeur, un associé, une administration... Mais, contrairement à celui qui exerce en nom propre ou en société de personnes, il devient personnellement assurable en sa qualité de mandataire social d'une SEL (société de capitaux), et il peut ainsi mettre son patrimoine personnel à l'abri de ce risque financier. ■

➤ Pour en savoir plus : www.interfimo.fr/votre-carriere/Assurer-ses-projets

PRIX ET VALEURS DES PHARMACIES

En 2017, le marché des ventes de pharmacies et des associations entre pharmaciens a été marqué par :

- un nombre croissant d'opérations qui préfigure la grande mobilité des prochaines années liée aux nombreux et inéluctables départs en retraite de titulaires ;
- un prix moyen des fonds de commerce (cédés directement ou valorisés à l'actif des sociétés d'exercice) apparemment stable, mais recouvrant en réalité des évolutions de plus en plus divergentes selon la taille des pharmacies ;

- une évolution correcte des chiffres d'affaires et des rentabilités, tirée par les entreprises de taille moyenne et supérieure ;
- un grand tapage autour de l'irruption des fonds financiers, très exagéré au regard du petit nombre d'opérations ainsi financées, mais qui met en lumière la vraie question du manque de fonds propres des jeunes pharmaciens et la nécessité d'y trouver d'autres réponses, compatibles avec les valeurs libérales que nous partageons.

➤ Téléchargez l'étude intégrale sur interfimo.fr