

Organiser son patrimoine privé (Anticiper durant sa vie professionnelle et être prêt pour sa retraite)



FRANCIS BRUNE

La vie du professionnel libéral est constituée de quatre grandes étapes. Tout commence par le début de son activité professionnelle. A ce stade, il cherchera à créer et à fidéliser sa clientèle et souvent, les questions afférentes à son patrimoine privé ne l'intéressent guère.

Rapidement, il entre dans une phase de développement, durant laquelle certaines questions patrimoniales commencent à émerger. Ainsi, l'acquisition du local professionnel est envisagée (plutôt qu'une location qui était certes moins coûteuse et à laquelle il pouvait facilement y être mis un terme si le projet ne fonctionnait pas mais qui ne permettait pas de réaliser un investissement patrimonial).

Puis, le professionnel libéral entre dans une phase de maturité. La clientèle a été développée et fidélisée, l'activité est de bon niveau lui permettant ainsi de se pencher sur d'autres questions en qualité de chef d'entreprise. La question immobilière, si elle n'a pas déjà été traitée vient prendre, à ce stade, une place importante à côté des réflexions afférentes à un éventuel regroupement, ou à une association ou encore à une ou plusieurs prises de participations. A cette étape, il est indispensable d'avoir organisé son patrimoine privé.

Enfin, la dernière phase de sa vie professionnelle est principalement axée sur la préparation de sa retraite. Maximiser la valeur de son outil de travail pour vendre au meilleur prix et, si possible, dans des conditions fiscales optimales.

L'anticipation maître mot d'un patrimoine bien organisé

Chaque année, les professionnels libéraux établissent un bilan et un compte de résultat desquels, ils tireront des enseignements sur l'année écoulée mais également des pistes de travail pour l'année à venir.

Concernant le patrimoine privé, il est également nécessaire de débiter sa réflexion par l'établissement d'un bilan patrimonial afin de faire le point sur l'existant (à la fois en terme d'actifs mais également de l'environnement juridique et fiscal tant professionnel que patrimonial). Ce bilan permettra au professionnel libéral de l'aider à déterminer ses objectifs et d'étudier si l'organisation en place permet de les atteindre ou si des ajustements (ou modifications) sont nécessaires.

Dans une optique de préparation de la retraite, c'est-à-dire dans l'objectif d'obtenir une ou plusieurs sources de revenus complémentaires se déclenchant lors de l'arrêt de l'activité, il existe des investissements dans le cadre de l'activité professionnelle permettant de se constituer une épargne patrimoniale.

Ainsi, les professionnels libéraux soumis à l'impôt sur le revenu ont la possibilité de souscrire un contrat dit « Madelin ». Ce type de contrat permet de se constituer une épargne retraite qui sera servie sous forme de rente générant ainsi un revenu complémentaire. De plus, les cotisations supplémentaires de prévoyance et de retraite sont déductibles fiscalement des revenus professionnels sous certaines conditions et dans certaines limites.

Par ailleurs, quels que soient leurs modes d'exercice, ceux ayant au moins un salarié, peuvent mettre en place des dispositifs d'épargne salariale (intéressement, participation) et recourir au PEE (plan d'épargne entreprise) ou encore PERCO (plan d'épargne retraite collective).

Ces dispositifs permettent de se constituer, cette fois, un capital complémentaire dans des conditions juridiques et fiscales avantageuses tout en bénéficiant d'un abonnement de l'entreprise libérale pour l'épargne salariale.

Concernant l'immobilier, l'acquisition des locaux professionnels par le biais d'une SCI détenue dans son patrimoine privé ne doit pas être négligée car elle constitue souvent une opportunité de se constituer un patrimoine en maîtrisant de nombreux paramètres.

En outre, le dispositif « Pinel » qui s'applique aux personnes physiques qui achètent un logement en vue de le louer permet au professionnel libéral d'alléger sa fiscalité personnelle grâce à une réduction d'impôt pouvant aller jusqu'à 21% du prix de revient du logement acquis tout en se constituant un patrimoine immobilier locatif.

Préparer et anticiper la cession/transmission du cabinet

La cession ou la transmission de son cabinet se doit d'être anticipée. Celui qui attendrait l'âge de la retraite pour céder ou transmettre son cabinet se sera privé d'opportunités professionnelles et financières conséquentes.

En effet, en milieu de carrière, les professionnels libéraux désireux de donner un second souffle à leur activité

peuvent faire entrer au capital de l'entreprise plusieurs collaborateurs ou des associés externes afin de développer de nouvelles compétences ou activités ou encore de conquérir de nouveaux clients. Pour ce faire, la cession du fonds libéral à une nouvelle structure, qui permet de valoriser la clientèle tout en s'associant, est couramment pratiquée. Par la suite, l'associé « sortant » pourra vendre progressivement et selon le rythme qu'il décidera ses parts à ses nouveaux associés.

De la même manière, si un des enfants est intéressé par la reprise de l'activité, il est impératif de travailler en amont la transmission. En pratique, le schéma de reprise mêlera une donation bénéficiant du dispositif Dutreil et une vente du solde du capital. La signature, le plus tôt possible, d'un pacte Dutreil permet de gagner un temps précieux lorsque le professionnel libéral décidera de mettre en œuvre la transmission. En outre, il est possible de doter l'enfant reprenneur de l'ensemble des titres de l'entreprise libérale à charge pour lui de désintéresser financièrement ses frères et sœurs en leur versant une soulte. Une fois l'opération de donation réalisée, il pourra être procédé à la cession du solde des titres à l'enfant reprenneur.

La transmission peut alors se réaliser en toute sérénité et dans des conditions financières optimales.

En conclusion, il est indispensable de préparer bien en amont à la fois l'organisation de son patrimoine privé mais également la transmission. Nous vous proposons de retrouver sur notre site internet Interfimo.fr un article dédié spécifiquement à ce thème afin de nourrir vos réflexions. ■



INTERFIMO

FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Pour de plus amples informations,
rendez-vous sur interfimo.fr, « Votre carrière », « Organiser son patrimoine »