



**INTERFIMO**  
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

# Organiser votre patrimoine et préparer la transmission de votre cabinet

LUC FIALLETOUT

Depuis 50 ans, INTERFIMO est un observateur privilégié des stratégies professionnelles et patrimoniales de ses clients professionnels libéraux.

Si notre spécialisation nous conduit plutôt à analyser la pertinence des décisions professionnelles, un partenariat étroit avec LCL Banque Privée nous permet également d'aider les professionnels libéraux dans l'organisation et le développement de leur patrimoine privé.

Le professionnel libéral aspire, comme tout le monde, à la sécurité contre les accidents de la vie et les aléas professionnels, à des revenus confortables durant la retraite, à la jouissance de biens qui ne se déprécient pas avec le temps, à la sérénité que procure un patrimoine transmissible à ses proches.

Son originalité réside dans les moyens dont il dispose pour atteindre ces objectifs patrimoniaux.

Étant propriétaire de son outil de travail, il possède deux patrimoines, bien distincts du point de vue économique et fiscal : un patrimoine professionnel et un patrimoine privé.

Cette dualité présente des avantages, mais elle crée aussi des contraintes.

Il faut en prendre connaissance avant d'arrêter une stratégie personnalisée, laquelle suppose toujours au préalable un solide bilan patrimonial, établi avec le concours d'un spécialiste.

Parmi les recommandations qui se dégagent de ce type de bilan, il en est deux qui reviennent si fréquemment qu'elles méritent d'être explicitées :

1. profiter des opportunités financières et fiscales liées à l'existence d'un patrimoine professionnel,
2. anticiper la cession du cabinet pour prévenir la diminution de sa valeur vénale en fin de carrière lorsque l'on exerce seul.

## Etablir un bilan patrimonial "consolidé"

Toute réflexion stratégique doit s'appuyer sur un état des actifs et des engagements financiers afin de projeter revenus, garanties, et modalités de transmission ; à partir de ce bilan seront établies des recommandations pour adapter les actifs aux objectifs de sécurité, de rentabilité et de liquidité.

Ce travail peut être facilité par des logiciels de simulation, mais ceux-ci doivent être utilisés comme des outils de calcul, sans plus : il ne serait pas sérieux d'en attendre une réflexion stratégique !

D'autant que le professionnel libéral présente une difficulté méthodologique : une partie importante de son patrimoine repose sur des potentialités professionnelles complexes, difficiles à paramétrer dans un programme informatique.

Pour lui, seul un bilan "consolidé" de ses patrimoines professionnel et privé est exploitable, et ce bilan ne peut être établi que par des financiers connaissant bien les métiers libéraux.

Ces spécialistes souhaiteront en outre confronter leur diagnostic à l'avis de l'avocat, de l'expert-comptable ou du notaire de leur client ; car il est rare que l'étude d'une situation patrimoniale ne fasse pas appel à des compétences associées.

## Profiter des opportunités qu'offre un patrimoine professionnel

Développer son patrimoine professionnel devrait être une priorité pour un libéral : il est "sur son terrain", il maîtrise l'environnement économique de son métier, bien mieux qu'un analyste financier ne maîtrise le secteur sur lequel il fait des recommandations boursières.

De plus, les investissements réalisés dans un cadre professionnel bénéficient d'un effet de levier financier et fiscal sans équivalent dans le monde des placements.

Les concepteurs de produits de placement ont d'ailleurs largement utilisé ces effets de levier professionnels en transformant des épargnants en pseudo hôteliers, pseudo industriels, pseudo armateurs... au point que les Pouvoirs Publics entendent désormais freiner leur imagination. Mais il est curieux que des professionnels libéraux s'intéressent à ces opérations dites de défiscalisation, souvent très « chargées » en commissions diverses, avant d'avoir exploré toutes les opportunités qui se présentent au sein de leur propre patrimoine professionnel.

Faire des travaux ou acquérir des équipements, lorsqu'ils contribuent à valoriser un cabinet, est toujours une bonne opération patrimoniale.

### INTERFIMO VIENT DE METTRE EN LIGNE LA PREMIÈRE ÉTUDE SUR LES PRIX DES CABINETS MÉDICAUX

Cette étude porte sur les 100 dernières transactions entre médecins (BNC ou parts de SEL - généralistes et spécialistes) dont le financement a été accepté par Interfimo, hors radiologues et biologistes pour lesquels des études spécifiques sont réalisées.

 **Découvrez-la sur [interfimo.fr](http://interfimo.fr)**

Acquérir des locaux qui abriteront le cabinet présente aussi un avantage par rapport à tout autre placement immobilier locatif. Certes, la valorisation de l'investissement dépend largement de l'emplacement et de l'évolution du marché immobilier, mais outre la déduction fiscale des intérêts du crédit d'acquisition, l'investisseur ne court aucun risque locatif puisqu'il est son propre locataire ; or la vacance du locataire est le principal inconvénient du placement immobilier.

Investir dans une autre entreprise libérale en qualité de « capitaliste » est désormais possible, grâce aux sociétés d'exercice libéral qui peuvent compter parmi leurs associés des professionnels qui n'exercent pas dans la SEL : c'est devenu un comportement banal pour les pharmaciens, qui prennent des participations chez des confrères ou mettent le pied à l'étrier d'un collaborateur en l'aidant à acheter sa propre officine.

Il est probable que d'autres Professions profiteront aussi à l'avenir de cette possibilité.

Parmi les opportunités liées à la séparation entre le patrimoine professionnel et le patrimoine privé, figurent enfin tous les « crédits-passerelles » à même de transférer des actifs du professionnel au privé :

- la sortie d'un immeuble immobilisé à l'actif du cabinet et financé à une SCI familiale,
- la récupération des comptes courants d'associés qui ont permis un temps de financer le développement ou le besoin de trésorerie du cabinet,
- la vente du cabinet à une société d'exercice dont le vendeur détiendra une partie du capital,
- etc.

Ces opérations doivent toujours être soigneusement analysées par des juristes et des fiscalistes spécialisés, mais Interfimo peut témoigner de leur efficacité sur le plan patrimonial après de nombreuses années d'observation.

## Préparer et anticiper la cession du cabinet

Celui qui attendra d'avoir l'âge de la retraite pour se préoccuper de la transmission de son cabinet risque de jouer perdant : son activité sera peut-être en déclin, ses clients et ses prescripteurs auront vieilli, ses collaborateurs se seront installés en concurrents, les successeurs se bousculeront d'autant moins qu'il y aura peu de moyens de fidéliser la clientèle...

Du point de vue financier, le professionnel libéral devrait transmettre son cabinet en cours de carrière, lorsque sa valeur est optimale. Certains le font, n'hésitant pas à céder pour se réinstaller ailleurs et développer une nouvelle entreprise libérale.

Mais, d'une manière moins radicale, tout professionnel libéral peut valoriser sa clientèle en s'associant à temps, notamment avec des collaborateurs susceptibles de devenir des successeurs.

## La transmission progressive

La transmission progressive en cours de carrière, sera pour bon nombre de libéraux la seule façon de patrimonialiser leur cabinet.

**Nous finançons  
les Professions Libérales  
depuis près de 50 ans**

**partagez cette expérience  
sur interfimo.fr**



Sans qu'il s'agisse d'occulter les difficultés psychologiques de l'exercice en groupe, ce type de transmission présente beaucoup d'avantages pour le cédant :

- restant en place, il peut faciliter le report de confiance progressif de la clientèle sur ses associés et valoriser son droit de présentation,
- il dispose d'une somme d'argent frais qui lui permet de faire des placements stratégiques, en vue de sa retraite, plusieurs années à l'avance,
- ses nouveaux associés vont, grâce à leur travail, optimiser la part de cabinet qu'il conserve, en même temps que leur propre part.

Il convient néanmoins d'en étudier soigneusement les aspects financiers :

- le cédant va subir une diminution de ses revenus professionnels, au moins au départ : il importe donc de vérifier que cette diminution (atténuée par le partage de certains frais généraux et par une diminution plus que proportionnelle de l'impôt sur le revenu) restera supportable ; à défaut, la conversion du prix de cession en placements financiers ou immobiliers devra assurer le maintien du train de vie initial ;
- le cédant ne peut ignorer la situation financière de ses nouveaux associés, qui doivent conserver un revenu décent, après annuités de crédit et impôts ; cela impose une évaluation maximum pour le cabinet qui peut parfois s'avérer inférieure à son prix de marché.

### Les sociétés d'exercice : outils patrimoniaux

Pour mettre en œuvre cette stratégie, les SEL, sociétés d'exercice qui ont vocation à être propriétaires des cabinets, sont des outils précieux : elles permettent à un praticien de vendre son cabinet à une société dont il restera l'un des associés jusqu'à la fin de sa carrière ; théoriquement, la transmission devrait être parfaite, puisque le cédant restera en place, et le dynamisme des jeunes associés contribuera à valoriser le patrimoine professionnel de la société, c'est-à-dire le patrimoine de tous.

Il est même parfois avantageux de vendre, non seulement une moitié de son cabinet à un associé, mais également l'autre moitié à soi-même, sous couvert de la société d'exercice qui empruntera à cet effet. Le coût fiscal de l'opération est élevé (imposition immédiate des plus-values, droits d'enregistrement majorés) mais lorsque ce supplément d'argent frais est utilisé pour solder des crédits privés ou pour autofinancer des actifs familiaux, l'opération est souvent judicieuse.

Dans le cas particulier de la transmission du cabinet ou de l'officine à un enfant, malgré les avantages fiscaux importants consentis aux donations, il faut aussi étudier l'opportunité de faire acquérir l'actif par une SEL réunissant temporairement le parent et l'enfant (ils auront un délai de 10 ans après le départ en retraite du parent pour solder sa participation).

Le crédit contracté par la société procurera des liquidités qui permettront de désintéresser immédiatement les autres enfants dans le cadre d'une donation-partage, évitant ainsi des discussions ultérieures sur la valeur du cabinet ou de l'officine qui serait à rapporter à la succession.

## Concilier cursus professionnel et gestion privée

Les cycles professionnels et patrimoniaux d'un professionnel libéral peuvent être schématisés ainsi, du début à la fin de sa carrière :

1. La phase de remboursement de son crédit d'installation et de conquête de sa clientèle : c'est une période où l'essentiel de son épargne sera concentrée sur des produits de prévoyance (pour lui-même et sa famille) et de trésorerie (livrets de développement durable, fonds communs de trésorerie).
2. La phase de développement : c'est le moment d'acquérir des locaux professionnels, qui conforteront la retraite, sous forme de revenus locatifs ou grâce au capital tiré de leur revente ; encore faut-il adopter un bon statut juridique et fiscal, non seulement pour investir, mais aussi pour désinvestir.
3. Le rythme de croisière, qui précède généralement une baisse d'activité en fin de carrière : c'est un moment clef. Jusque-là, les décisions en matière financière s'imposaient d'elles-mêmes ; à ce stade, il va falloir être stratège :
  - Faut-il s'associer pour patrimonialiser sa clientèle, ou laisser la valeur de son droit de présentation s'amenuiser ?
  - Est-il opportun de participer à un regroupement, de faire une opération de croissance externe, d'investir chez un confrère... ?
  - Peut-on mettre en place des « crédits-passe-relles » pour transférer des actifs du professionnel au privé ?
  - Quels seront ses besoins de revenus complémentaires en retraite et quel niveau d'épargne faudra-t-il atteindre d'ici là pour les couvrir ?
  - Comment placer cette épargne de manière rationnelle ?
  - Comment doivent évoluer ces placements en fonction de son horizon professionnel ?

On ne peut bâtir une stratégie patrimoniale cohérente en ignorant l'univers professionnel.

