



INTERFIMO
FINANCIER DES PROFESSIONS LIBÉRALES

Financer votre installation libérale

LUC FIALLETOUT

La préparation financière de l'installation obéit toujours à la même logique : équilibrer le plan de financement et le compte d'exploitation prévisionnel, et veiller à la fiscalité durant la phase de remboursement des emprunts.

Les étapes financières incontournables

Quel que soit le type d'installation libérale projetée le professionnel libéral aura soin d'analyser son projet sous trois aspects :

1. Le plan de financement ou budget d'installation

Il s'agit d'établir une nomenclature complète de tous les besoins auxquels le professionnel libéral devra faire face pour s'installer ; ce n'est que lorsqu'il aura additionné le coût de ces besoins divers, qu'il pourra déterminer le montant du crédit dont il a besoin pour compléter son apport personnel.

La difficulté consiste précisément à ne rien omettre ; or, si dans le cas d'une création par exemple, il est facile de chiffrer le coût du mobilier, de la documentation, du matériel informatique, ou des travaux d'aménagement, certains postes du plan de financement sont difficiles à évaluer.

C'est le cas du déficit lié à la phase de démarrage, car il est bien évident que le chiffre d'affaires ne couvrira pas les frais, et encore moins le train de vie, pendant les premiers mois ; ce déficit doit donc être évalué et financé, soit par des économies initiales, soit en majorant le crédit d'installation.

C'est aussi le cas du fonds de roulement, qui tient au fait qu'une partie des clients ou des organismes sociaux ne payent pas sur le champ ; si le professionnel libéral se trouve donc dans la situation où il doit moins d'argent à ses fournisseurs que ses clients ne lui en doivent, il aura en permanence un "besoin en fonds de roulement" qu'il lui faut aussi financer et qui s'accroîtra avec le développement de l'activité ; ce besoin en fonds de roulement est financé, au fil du temps, soit par des réserves de trésorerie, soit par un concours à court terme du type « facilité de caisse ».

C'est enfin le cas des « droits et frais » lorsque le professionnel libéral rachète un cabinet ou une part d'association : les impôts et les honoraires pour la rédaction des actes juridiques et les prévisionnels comptables vont majorer le prix (de 5% à 10% selon les cas de figure).

2. Le compte d'exploitation prévisionnel ou budget de fonctionnement

Il s'agit de chiffrer :

- les dépenses familiales incompressibles, train de vie, impôt sur le revenu de l'année précédente...
- les frais généraux du cabinet en distinguant :
 - les frais généraux fixes, qui seront à régler inéluctablement - tels le loyer, les cotisations, les primes d'assurances, les remboursements de crédit...

- les frais généraux facultatifs qui dépendent du "train de vie professionnel" - tels le personnel employé, le type de véhicule professionnel...

Le professionnel libéral pourra alors déterminer quel montant d'honoraires est indispensable pour couvrir ses besoins familiaux et ses frais généraux, y compris ses remboursements d'emprunt.

3. L'incidence de la fiscalité

Le poids du crédit dépend de la fiscalité durant la phase de remboursement.

La fiscalité améliore la capacité de remboursement, car un investissement professionnel financé à crédit est générateur d'économies d'impôts.

D'une part les intérêts du crédit dont le professionnel libéral aura éventuellement besoin pour faire l'investissement seront déductibles - hormis le cas particulier des achats de parts de société d'exercice libéral, mais cet inconvénient est désormais neutralisé par le recours aux Sociétés de Participations Financières de Professions Libérales

Pour en savoir +

rendez-vous sur interfimo.fr dans le blog :
Indications et précautions d'emploi des SEL et SPFPL

D'autre part le Fisc autorise le professionnel libéral à déduire chaque année, sous couvert de « l'amortissement fiscal », une partie du prix d'un équipement ou d'un aménagement pour financer son renouvellement à terme.

Au regard de l'amortissement fiscal, il est souhaitable de distinguer trois types de crédits professionnels :

Ceux qui portent sur des travaux ou du matériel dont la durée d'amortissement fiscal coïncide peu ou prou avec la durée du crédit : dans ce cas l'emprunteur qui aura financé par le crédit à 100% de la valeur de ces équipements, aura chaque année une faculté d'amortissement fiscal à peu près équivalente à la part de capital remboursé.

C'est dans cette première catégorie qu'il faut d'ailleurs ranger le crédit-bail qui, du point de vue fiscal, n'offre ni plus ni moins de déductions que le crédit traditionnel sur l'ensemble de la période de remboursement.

- Ceux qui portent sur des investissements "incorporels" (droit de présentation à la clientèle, droit d'entrée dans un groupe, parts de société professionnelle) qui ne sont pas amortissables : le capital remboursé n'aura aucune contrepartie déductible.

- Ceux, intermédiaires entre les deux précédents, qui portent sur des biens immobiliers professionnels, éventuellement amortissables, mais sur des durées si longues que l'amortissement annuel représentera beaucoup moins que le capital remboursé

Pour en savoir +

rendez-vous sur interfimo.fr, dans « Votre carrière » :
Acheter ses locaux -> financer vos locaux professionnels

Si le total "intérêts + amortissements" présente un montant à peu près équivalent aux charges annuelles de remboursement du crédit : le revenu dont on s'est privé pour rembourser l'emprunt ne donne pas lieu à impôt.

Mais dans les autres cas de figure, il est essentiel d'inclure le poids de la fiscalité prévisionnelle dans les raisonnements financiers. C'est à dire de programmer la charge des impôts en plus des remboursements.

Les caractéristiques principales des scénarios d'installation

Le professionnel libéral peut s'installer :

- en créant un cabinet (généralement après une période de collaboration ou de salariat),
- en reprenant un cabinet dont le titulaire part en retraite ou va exercer ailleurs,
- en intégrant une association pré-existante (il remplace un associé ou il augmente le nombre des associés) ou créée à l'occasion de son arrivée (il s'associe avec un titulaire qui exerçait seul).

1. La création d'un cabinet

La réoccupation dominante de celui qui crée un cabinet est évidemment de savoir si le lieu choisi et si ses qualités propres lui permettront d'attirer une clientèle suffisante.

Du point de vue financier, cette préoccupation se retrouve dans la notion de « point mort », chère à tous les entrepreneurs ; il s'agit de déterminer le niveau de chiffre d'affaires qui permettra d'équilibrer les frais généraux de l'entreprise et d'évaluer le nombre de mois ou d'années qui seront nécessaires pour atteindre ce seuil à partir duquel le cabinet commencera à faire des bénéfices.

Pour un professionnel libéral, la démarche doit être la même, à ceci près que son train de vie professionnel et son train de vie familial sont étroitement mêlés : pour récapituler les frais généraux, il faut donc additionner le minimum vital (en prenant en compte la situation du conjoint), les remboursements d'emprunts privés et les dépenses professionnelles : loyer, cotisations, personnel, remboursements d'emprunts professionnels...

Ce total de frais, inévitables, ne pourra être équilibré par ses honoraires qu'après plusieurs mois d'activité.

Il s'ensuit donc une phase préalable de déficit, plus ou moins importante selon les hypothèses de croissance des honoraires, mais qui doit impérativement être inclus dans le plan de financement.

A ce déficit initial s'ajoute également un besoin financier structurel qui tient au fait que tout ou partie des clients ne règlent pas sur-le-champ les honoraires ; or, dans l'intervalle, le professionnel libéral aura dû payer ses fournisseurs, son personnel, son propriétaire,...

2. La reprise d'un cabinet

La solution de la reprise d'un cabinet, qui assure en principe le minimum de chiffre d'affaires requis pour couvrir les frais généraux professionnels et familiaux, est souvent préférable à la création.

Mais toute la difficulté réside dans la valeur vénale que l'on accorde au cabinet à reprendre : si l'investissement est trop lourd, la situation du jeune professionnel libéral qui aura besoin de s'endetter, ne sera pas meilleure que celle de celui qui crée un cabinet.

La tradition veut que l'on exprime la valeur d'un cabinet en pourcentage des honoraires bruts. Cette approche n'est guère réaliste, car elle méconnaît les disparités importantes qui peuvent exister entre deux cabinets qui réaliseraient le même « chiffre d'affaires », mais dont l'un supporterait un loyer et une taxe professionnelle plus élevés, des charges de personnel plus lourdes, des déplacements plus nombreux.....

Seule une approche par la rentabilité peut rendre compte de ces disparités

Pour en savoir +

rendez-vous sur interfimo.fr dans « Votre carrière » :
Transmettre, s'associer -> évaluer le juste prix d'un cabinet

3. L'association

Il est commode de classer les sociétés utilisables par les professionnels libéraux en trois familles :

Les groupements de moyens :

Cette famille comprend les SCM, les GIE ou, tout simplement, les contrats d'exercice à frais communs baptisés de manières diverses selon les Professions.

Ces structures n'ont pas d'autre objectif que d'organiser des services communs (accueil, téléphone, documentation...) ou de partager des équipements.

Les sociétés d'exercice :

On y trouve les SCP et les SEL sous leurs diverses formes : SELARL, SELAFA, SELAS, SELCA.

Les SCP ont un système comptable et fiscal simplifié, contrairement aux SEL qui relèvent de la fiscalité d'entreprise et peuvent associer des personnes qui n'exerceront pas dans le cabinet.

Ces sociétés, dites d'exercice, ont la particularité d'être propriétaires du "fonds libéral", c'est à dire de tous les actifs du cabinet, incorporels (clientèle, droit au bail, contrat d'exercice...) et corporels (équipements, aménagements).

Les sociétés dites "de fait" ou sociétés en participation :

Elles sont assez semblables aux sociétés d'exercice quant à leur fonctionnement, permettant une mise en commun des honoraires et une répartition des bénéfices selon des modalités convenues entre les associés.

Mais elles présentent une différence fondamentale sur le plan financier et patrimonial: chaque associé reste propriétaire de son propre fonds libéral.

Cette caractéristique semble a priori peu réaliste dans un groupe de médecins radiologues, par exemple, où il serait bien difficile de distinguer les patients attachés à tel ou tel associé.

Mais, en pratique, lors de l'entrée ou du départ d'associés, lors d'un passage en SEL, lors de la conclusion d'un contrat d'exercice avec une clinique... , la question de savoir qui, de la société ou des praticiens, est propriétaire de la clientèle n'est pas anodine.

Les juristes conseillent généralement de doubler ce type de structure d'une SCM qui pourra contracter avec le personnel, le propriétaire des locaux, les fournisseurs... ; car les sociétés de fait ou sociétés en participation sont dépourvues de "personnalité morale" et ne peuvent donc prendre ce type d'engagement au nom des associés.

Ces SDF/SEP s'étaient développées chez les Professions Libérales pour échapper à deux contraintes majeures des SCP :

- a) La limitation du nombre de cabinets : chez les médecins par exemple, une SCP ne pouvait exploiter qu'un seul cabinet, ce qui n'est plus vrai aujourd'hui ;
- b) Le "droit de retrait" que peut exercer n'importe quel associé d'une SCP, obligeant alors la société ou ses associés à lui racheter ses parts : cette disposition d'ordre public (il est impossible d'y déroger) conduit trop souvent les professionnels libéraux devant les tribunaux lorsqu'il n'y a pas de consensus sur la valeur des dites parts.

Mais la tendance actuelle, chez toutes les professions où se développe l'exercice en association, est à la SEL, dont la fiscalité d'entreprise et l'ouverture du capital sont considérées comme des atouts supplémentaires.

Pour en savoir +

rendez-vous sur interfimo.fr, dans « Votre carrière » :
Choisir un statut