



Faut-il acheter les

Les médecins nous posent fréquemment cette question ; nous vous livrons ci-après les conseils et les explications que nous leur donnons en réponse.

La principale idée qu'il faut avoir lorsque l'on souhaite procéder à l'acquisition des murs de son cabinet, est que l'on réalise une opération patrimoniale ; cette notion est d'autant plus importante que les perspectives de cession de clientèle sont peu encourageantes. Il faut donc choisir un local qui pourra le cas échéant être réaffecté à l'habitation ce qui exclut les boutiques et les zones de chalandise ; l'achat d'une surface au sein d'un local commun type maison de la santé est également déconseillé car, par hypothèse, sa revente ne pourra se faire qu'à un professionnel.

Ceci posé, il convient de savoir si l'on souhaite affecter le bien à son actif professionnel ou à son actif privé et pour cela il est nécessaire de connaître les particularités fiscales des deux options.

Médecine et fiscalité

■ Une inscription irrévocable à l'actif professionnel :

Une fois les premières déductions et amortissements réalisés, l'inscription à l'actif professionnel devient définitive. C'est donc le régime des plus-values professionnelles à court terme qui s'appliquera soit à l'occasion de la cession du local, soit au départ en retraite ou à la mise en société du cabinet qui emporterait une mutation vers le patrimoine privé.

En outre la présence des murs à l'actif d'un cabinet risque de faire obstacle à sa négociation, en renchérissant son prix au-delà des moyens financiers d'un jeune acquéreur ou associé.

1 Actif professionnel :

- Déduction des intérêts d'emprunt
 - Amortissement du bien sur une période de 25 à 40 ans
 - Taxation des plus-values suivant le régime professionnel à court terme, réputé imprescriptible dans le temps et calculé suivant la formule :
 - › plus value = prix de vente - (prix d'achat diminué des amortissements réalisés)
 - › à titre d'exemple : murs achetés 600 000 F, amortis pendant 20 ans sur une base prévue de 30 ans et revendus 1 000 000 F
 $1\ 000\ 000 - (600\ 000 - ((600\ 000 / 30) \times 20)) = 800\ 000\ F$
- Cette plus-value sera réintégrée dans les revenus de l'année de cession et son paiement pourra être étalé sur cinq ans.
- Déduction des frais d'acquisition
 - Déduction de la taxe foncière
 - Impossibilité de se verser un loyer à soi-même, qui serait déductible des revenus professionnels

2 Actif privé :

- Absence de déduction des intérêts d'emprunt
- Pas d'amortissement
- Pas de déduction des frais d'acquisition
- Taxation des plus-values suivant le régime privé qui prévoit notamment l'absence de taxation après vingt-deux ans et une pondération annuelle à l'intérieur de ce délai.
- Absence de déduction de la taxe foncière

murs de son cabinet ?

3 SCI :

Une autre voie consiste à créer une société civile immobilière qui constituera un écran juridique et permettra au praticien d'être son propre locataire. A condition d'affecter le bien à l'actif privé de la SCI, la situation fiscale sera la suivante :

- encaissement d'un loyer versé par le praticien et déductible de son exercice
- intérêts d'emprunt déductible des loyers
- plus-values privées tant en ce qui concerne la cession de l'immeuble que des parts de la société
- taxe foncière déductible des loyers
- absence de déduction des droits d'enregistrement dans l'ancien
- pas d'amortissement
- abattement sur les loyers
- absence de réfaction de 20% ou titre de l'AGA

Orgeco

Médecine et fiscalité

La cession de clientèle enfin autorisée par le juge :

Mettant fin à une jurisprudence datant de 1846, la Cour de Cassation a décidé le 8 novembre 2000 qu'un médecin pouvait désormais céder sa clientèle. Le praticien n'est donc plus un référent familial mais un acteur qui par son talent est parvenu à s'attacher une clientèle. Cela met fin à des années d'hypocrisie.

Orgeco

ORGECO est heureux d'avoir réalisé ce sujet dont le but est de vous apporter le plus clairement possible des informations que vous pourrez utiliser efficacement.

Organisme choisi par l'UNIM, nous intervenons à titre de consultant dans l'économie des professions de santé. Nous sommes par ailleurs correspondant de plusieurs journaux et associations professionnels, ainsi que l'interlocuteur de nombreux praticiens, à titre individuel.

En accord avec l'UNIM, nous restons à votre disposition pour répondre aux questions à caractère économique que vous vous voudrez bien nous soumettre.

Vous pourrez nous contacter au :

Tél. 01 41 31 41 45 • Fax. 01 41 31 41 46 • E-mail : gestion@aol.com

■
En outre, sur le plan familial, la constitution d'une SCI pourra optimiser la transmission du patrimoine aux enfants en les associant au capital de la société voir en procédant à des donations de parts démembrées cette technique étant particulièrement intéressante puisque la valeur des parts tient compte du passif de la société (solde de lemprunt) ce qui n'est pas le cas en matière de transmission directe.

■
Dans les prochains bulletins nous aborderons de nouveaux sujets patrimoniaux , tels que :

✓ *Le choix du meilleur mode d'exploitation : SCP,SCM,SEL, individuel.*

✓ *L'incidence sur la fiscalité et les cotisations sociales personnelles. l'optimisation fiscale de la 2035, de la 2044, de la 2042.*

✓ *La transmission du patrimoine : SCI, donations, démembrement de propriété, régimes matrimoniaux*

✓ *La retraite : le régime obligatoire, les solutions complémentaires (assurance-vie, contrats Madelin, PEA), les contrats à souscrire, les contrats à éviter.*

✓ *La prévoyance et le décès du praticien dans le cadre de sa propre protection et de celle de sa famille.*