

SEL : comment la rentabiliser au maximum

Les études réalisées montrent que le passage d'un mode d'exploitation individuel à un exercice en sel n'entraîne pas une augmentation extraordinaire du revenu net : entre 3 et 6% du bénéfice brut. Certes, cela n'est pas négligeable, mais il est possible d'améliorer considérablement l'exercice.

La Loi reconnaît depuis novembre 2000, le droit pour un praticien d'être propriétaire d'une clientèle, donc d'un bien incorporel cessible. En créant une société destinée à recueillir son activité, il crée une personne morale distincte de lui-même, ayant les mêmes droits et devoirs, et notamment celui d'acquérir des biens et de s'endetter pour ce faire dans la mesure où cela n'est pas incompatible avec l'objet social. En clair, le praticien peut céder sa clientèle à la sel moyennant finance.

Après fixation du prix (entre 50 et 70% d'une année de bénéfice brut) le paiement pourra se faire soit au moyen d'un prêt bancaire sur une durée conseillée de 10 ans, soit par crédit vendeur, assorti ou non d'un intérêt sur une période allant de 1 à 10 ans.

Selon ses objectifs, sa situation patrimoniale et son âge, le praticien recherchera le mode de cession qui lui convient le mieux : soit la récupération immédiate d'un capital, soit une perception plus ou moins progressive du prix de cession se substituant aux revenus du travail et disposant d'une meilleure fiscalité.

Né pas oublier l'impôt de plus value de 26% sur la différence entre le prix d'achat (s'il existe) et le prix de vente et les droits d'enregistrement de l'acte de cession de 4,80 % pour la partie supérieure à 22900 euros.

✓ Nous vous proposons les cas de figure suivants :

- **Exploitation en mode individuel**, ce qui correspond généralement à votre cadre actuel
Il s'agit de votre mode d'exploitation par défaut qui n'appelle pas de commentaires.
- **Exploitation en selàrl, sans cession de clientèle**
Le résultat est amélioré du fait, principalement de l'abattement supplémentaire de 10% sur le revenu imposable.
- **Exploitation en selàrl avec cession de la clientèle et paiement du prix moyennant un emprunt bancaire contracté par la société sur 10 ans**
Les revenus annuels baissent en raison du remboursement des annuités d'emprunt. Toutefois, à 10 ans, les résultats sont meilleurs du fait de la rémunération du capital récupéré qui peut être soit placé, soit servir à rembourser ou à financer un bien personnel. Les intérêts du prêt sont déductibles du résultat .

- **Exploitation en selarl avec cession sur 10 ans au moyen d'un crédit consenti par le vendeur**
Vous consentez le crédit sur 10 ans en l'assortissant d'un intérêt. Vous percevrez durant cette période une partie de remboursement et une partie de revenus professionnels. Si le résultat à 10 ans est identique au précédent, vos rentrées sur la période seront plus constantes sauf l'année n+1 où il vous faudra acquitter l'impôt de plus value s'il y a lieu.
- **Conforme ci-dessus, pour un prix remboursé sur 2 ans sans intérêts**
C'est le cas de figure le plus défavorable car vous ne profitez pas d'une diminution significative de votre impôt et de vos charges, les chiffres étant trop proches de votre situation actuelle, mais supérieurs au plafond des charges sociales.
- **Conforme au précédent mais remboursé par deux annuités différentes**
Cette situation est intéressante dans la mesure où elle permet de se rapprocher des plafonds et donc de jouer sur une baisse maximum des charges sociales et des impôts. Le revenu net est toujours supérieur de 10 à 15 % par an en regard de votre exploitation actuelle, sauf pour l'année 2 qui est celle du paiement de la plus value.
- **Crédit vendeur, pour un prix maximum de 100000**
C'est celui qui donne les meilleurs résultats car les revenus bruts sont très proches des plafonds ; les charges sociales ainsi que l'impôt sont réduits durant 4 ans. La plus value étant moindre, les revenus de 2ème année ne sont inférieurs que de 8% à ceux générés par votre mode actuel. Les autres années, ils sont largement supérieurs : de 10 à 15%.

Faire le bon choix n'est pas chose facile, c'est pourquoi il est indispensable de vous faire accompagner dans cette démarche par un professionnel réellement compétent qui commencera par réaliser une expertise de votre situation et une simulation des différentes possibilités adaptées à votre cas. Certes, cela vous coûtera de l'argent, mais certainement beaucoup moins que la mise en place d'une stratégie non adaptée ou mal conçue qui serait la conséquence d'un manque de compétences sur le sujet.

- ✓ **Dossier** réalisé en collaboration avec ORGECO, organisme économique spécialiste des professions libérales.
ORGECO Tél 01 41 31 41 45 Fax 01 41 31 29 74 e mail orgeco.gestion@wanadoo.fr

ORGECO est le correspondant économique d'UNIM INFO ; son seul métier est l'assistance économique aux professions de santé.

Si vous avez un doute sur l'organisation économique de votre activité, si le choix entre une SCP ou une SEL vous paraît délicat, si vous vous posez des questions à propos de votre retraite, de votre protection ou de celle de votre famille, si vous souhaitez aménager votre fiscalité, la transmission de vos biens, n'hésitez pas à demander conseil à ORGECO ; s'il s'agit de répondre simplement, ORGECO le fera gratuitement. Pour l'analyse personnalisée, ou la fourniture de prestations, ORGECO vous proposera des tarifs intéressants pour le type de prestation envisagé (environ 50% de moins que les coûts habituellement pratiqués).