

La majorité des contribuables choisit le visa fiscal pour l'avantage fiscal de 25% qu'il confère. En contrepartie, certaines obligations dont on se passerait volontiers sont imposées. Pourquoi ne pas transformer ces contraintes en avantages pour entrepreneur. C'est ce que nous pouvons faire ensemble !

PROFITER DU VISA FISCAL POUR SE PROJETER DANS L'AVENIR !

Prévention des risques

Luc LEESCO

Prévenir les difficultés, oui... mais aussi prévoir le meilleur !

Pour rappel, la mission du viseur conventionné consiste non seulement à contrôler, à télétransmettre vos déclarations, mais aussi à produire un dossier de "prévention des difficultés économiques et financières". Bien sûr, celui-ci pourrait se limiter à comparer vos chiffres à ceux de l'exercice précédent et à ceux de la profession. Cela n'est pas sans intérêt, mais si vous avez fait de mauvais choix, il est un peu tard ! C'est un peu comme regarder dans le rétroviseur. Et si alors on introduisait des hypothèses ? Et si on explorait ensemble les conséquences de vos décisions ? Vous l'avez compris, maîtriser votre vie professionnelle vous permettra d'améliorer vos résultats et surtout vous procurera davantage de plaisir au travail. C'est le but de la mission de prévention du visa fiscal vu par FNI Compta. Mais comment prévoir me direz-vous ? Si vous ne changez rien alors il est vraisemblable que demain ressemblera fort à la

veille, sauf si certains événements viennent modifier cet équilibre : par exemple une modification législative ou si vous-même avez décidé de remanier votre avenir. Faisons ensemble un petit tour d'horizon des questions qu'il faudra se poser et la manière d'y répondre.

Prévoir son activité selon sa situation

- **Vous exercez depuis des années.** Selon votre exercice passé, et surtout l'évolution de votre chiffre d'affaires, nous pouvons calculer ce qu'il serait l'année suivante. C'est le cas le plus fréquent.
- **Vous venez de racheter une patientèle et vous pensez qu'il n'y a aucune raison de faire moins bien que votre prédécesseur.** Dans ce cas, vous retiendrez ses chiffres.
- **Vous vendez tout ou partie de votre patientèle ; disons la moitié pour vous associer.** Alors vous devez prévoir de faire la moitié du chiffre de l'année précédente à partir de la date de la cession.
- **Vous avez créé votre activité récemment.** C'est un cas plus rare et plus risqué car une étude marketing ou statistique ne vous donnera que des chiffres sur la base de spéculation. On comprend pourquoi dans ces conditions, une patientèle établie et régulière est une vraie valeur, bien qu'immatérielle. Enfin, n'oubliez pas la répercussion sur votre

chiffre d'affaires des événements de la vie tel le congé de maternité.

Prévoir ses frais

- **Les charges sociales.** Premier poste de charges, celles-ci peuvent être calculées à partir des résultats des années antérieures. Il s'agit d'un calcul très complexe mais qui en vaut la peine. D'abord parce que vous saurez à quoi vous attendre. Ensuite, parce que vous pourrez demander aux caisses de les moduler en fonction de vos prévisions de résultat. Vous éviterez ainsi d'importantes régularisations futures car les charges ainsi payées correspondront plus à vos résultats. En évitant des régularisations brusques, vous éviterez aussi de changer de tranche d'imposition, optimisant en passant votre fiscalité personnelle.
- **Les frais de déplacement.** Vous pouvez les estimer assez facilement si vous optez pour la déduction des indemnités kilométriques (IK) calculées selon la puissance de votre véhicule. Allez-vous en changer et quand ? Combien de kilomètres allez-vous faire ? Prévoyez-vous de suivre des formations loin de chez vous ? Vous avez alors tous les éléments pour avoir une idée assez précise du poste "déplacements".
- **Les autres frais et charges.** Ils peuvent être examinés rapidement car leur budget total reste modeste. Les loyers ? Allez-vous



Luc Leesco,
expert-comptable,
partenaire de FNI Compta

changer de local ou allez-vous en acheter un autre ? Pour les postes très faibles comme les fournitures de bureau, il n'est pas utile de détailler. Reprenez par simplification, sauf cas particulier, les chiffres de l'année précédente ou ceux de votre prédécesseur. En cas de création, inspirez-vous des moyennes professionnelles. Enfin, pensez à mettre en place ou à adapter vos contrats Madelin.

Prévoir son train de vie

Selon votre situation familiale, vous savez à peu près ce qu'il vous faut pour vivre. À défaut, reprenez les dépenses enregistrées au compte de l'exploitant en ajustant avec les changements dans votre vie : achat d'une nouvelle résidence, changements matrimoniaux, impôt sur le revenu, arrivée d'un petit dernier...

Le moment de vérité

Muni de tous ces chiffres, produits, frais, investissements, prélèvements personnels, il est désormais temps de vérifier que votre projet pour l'année prochaine "tient la route" et, au besoin, revoir vos plans selon le niveau de trésorerie prévisionnelle obtenu : déficit ou excédent.

Excédent de trésorerie

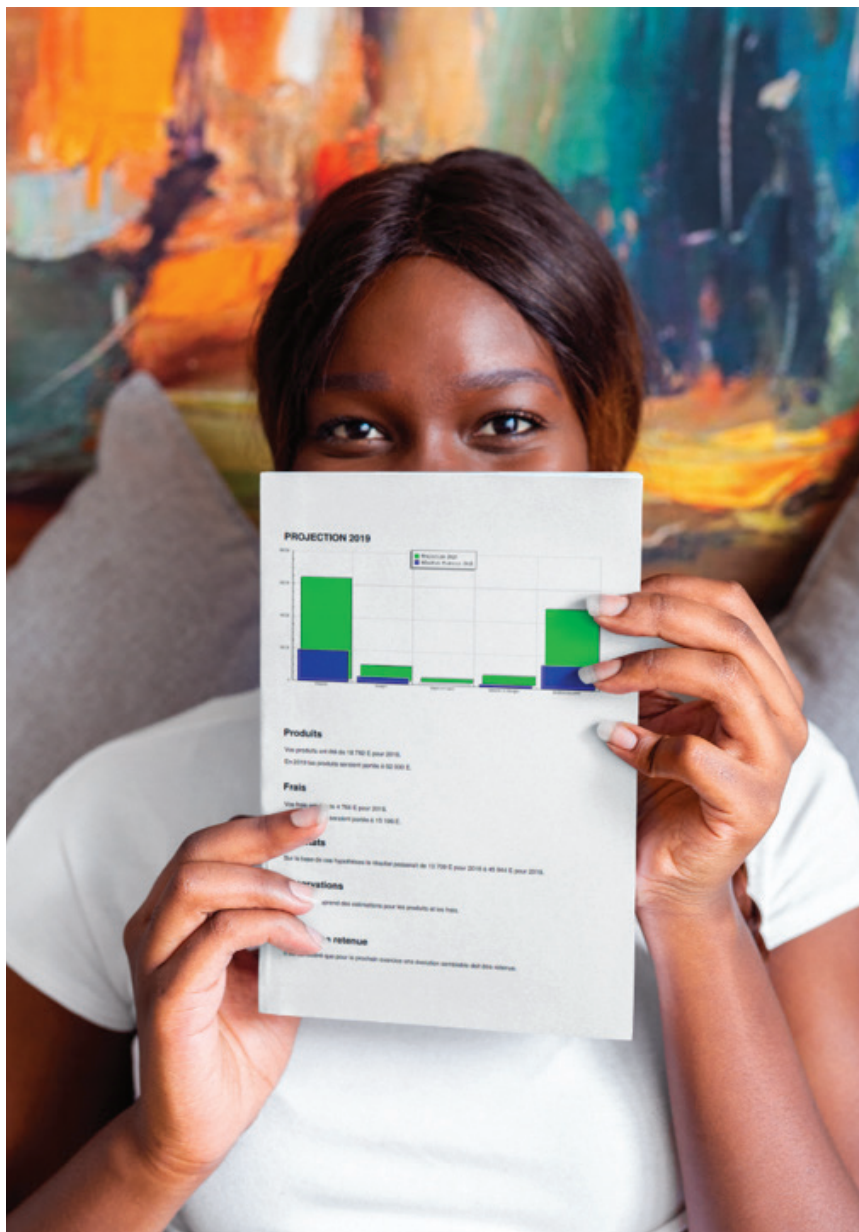
Les calculs débouchent sur une trésorerie fortement excédentaire, bravo ! N'est-il pas utile néanmoins de vous poser des questions ? Ne cache-t-elle pas de futurs coups de bambou en charges sociales et fiscales ? Avez-vous songé à travailler moins (remplacement, collaboration, association...) ? Seriez-vous enthousiasmé par une résidence secondaire, des investissements immobiliers, ou un grand voyage ?

Déficit de trésorerie

C'est le mal tant redouté ! Les remèdes seront doux ou amers. Emprunt... mais on sait que l'on ne peut durablement dépenser plus que l'on ne gagne. Maîtrise des charges... mais les plus gros postes peuvent difficilement être réduits (charges sociales, déplacements). En travaillant plus, à défaut il vous faudra peut-être accepter de réduire votre train de vie.

Suivre sa gestion

Vous avez arrêté vos décisions de manière raisonnée, il est alors temps de remettre



Le visa fiscal vu par FNI Compta va encore plus loin dans la prévention d'éventuelles difficultés en vous fournissant une projection de l'année suivante puis un suivi de projet avec votre collaboration.

à jour votre copie. Il vous faudra ensuite prévenir les dérapages en suivant régulièrement votre gestion. C'est à ce prix que l'on pourra parler de réelle prévention des risques.

Suivi hebdomadaire

Chaque semaine vous veillerez à ce que toutes les opérations passées sur votre relevé de banque soient bien identifiées et qu'elles vous concernent. Au besoin, vous demanderez immédiatement des explications et un remboursement.

Suivi mensuel

Après l'identification hebdomadaire de vos mouvements financiers, votre comptabilité sera déjà à jour ! Ainsi, sans manipulation, chaque fin de mois vous pourrez comparer vos réalisations aux chiffres de l'exercice précédent, à ceux de vos collègues, à ceux de votre plan de marche (projection du visa fiscal). Vous êtes chaque fin de mois alerté sans attendre la fin de l'année ni la "fin du monde".

Conclusion

Pour bénéficier de la non-majoration de 25%, vous pouvez faire appel à un viseur conventionné. Sa mission ne s'arrête pas au contrôle de vos déclarations fiscales. Il doit aussi assurer une mission de prévention des difficultés par la fourniture d'un dossier de gestion.

Le visa fiscal vu par FNI Compta va encore plus loin dans la prévention en vous fournissant une projection de l'année suivante puis un suivi de projet avec votre collaboration. Disons-le tout net. Pour effectuer cette mission, le viseur conventionné doit disposer d'une expertise avancée et être outillé pour exploiter les chiffres et prévoir les incidences de vos décisions. Il doit surtout faire preuve d'une bonne dose d'engagement. ●