



TRANSMISSION DE PATIENTÈLE

LUC LEESCO, EXPERT-COMPTABLE, PARTENAIRE DE FNI COMPTA



Un avantage fiscal à ne pas manquer avant fin 2025 !

Si vous souhaitez vous installer ou transmettre votre patientèle, savez-vous qu'un dispositif fiscal très avantageux pour l'acquisition de patientèle se termine fin 2025 ? Tous nos conseils pour en profiter dès maintenant et avant qu'il ne soit trop tard.

Racheter un fonds libéral

L'acquisition d'une patientèle présente de multiples avantages. Elle garantit à l'acheteur une activité immédiate et stable, tout en lui permettant de l'adapter à sa personnalité et de la développer. Cette méthode est plus efficace et conforme à la déontologie que le démarchage. Dans les zones surdotées, elle devient même une nécessité car elle permet d'obtenir un droit de conventionnement, une condition sine qua non pour démarrer une activité en libéral.

Rappel de la réglementation

> **Dépenses d'exploitation.** Ce sont celles effectuées dans l'intérêt de l'entreprise : loyer, électricité, salaires, impôts commerciaux, assurances... Elles sont déductibles du bénéfice imposable.

> **Dépenses d'investissements et amortissements.** Certaines dépenses porteront leurs fruits pendant plusieurs années : achats d'un local, d'un scanner, d'ordinateur. La déduc-



Si vous avez un projet d'installation ou de transmission de patientèle, ne manquez pas la mesure fiscale qui perdure jusqu'à la fin de l'année et pour ce faire n'hésitez pas à vous appuyer sur le dispositif mis en place par FNI Compta.

tion ne s'effectue alors pas au moment de l'achat mais au cours de son cycle de vie : il s'agit là du concept d'amortissement. Prenons l'exemple d'un ordinateur coûtant 3 000 €, d'une durée de vie annoncée de trois ans. Tous les ans, on déduira du résultat imposable 1 000 € au titre de l'amortissement, comme si l'achat de l'ordinateur se faisait en trois fois.

> **Investissements non amortissables.** À l'inverse, certains investissements prennent de la valeur au cours du temps et ne sont donc pas amortissables. C'est le cas des fonds commerciaux et libéraux pour lesquels l'amortissement est interdit par le code général des impôts (CGI, article 39, deuxième alinéa).

Dérogation temporaire

La loi de finances 2022 a profondément et temporairement modifié les règles de déductibilité de l'acquisition des fonds de commerce (B01-BICAMT- 20 §360) puis étendu ces règles aux fonds libéraux et donc aux droits de présentation de patientèle (B01-BNC-50). Auparavant considérés comme un actif incorporel non amortissable, depuis le 1^{er} janvier 2022 et jusqu'au 31 décembre 2025, les fonds acquis peuvent être amortis sur une période de dix ans. Cette mesure, créée à la sortie de la période du Covid, représente une opportunité fiscale significative, car elle permet d'abaisser le bénéfice fiscal, réduisant ainsi l'impôt sur le revenu et les

charges sociales, améliorant la trésorerie de l'entreprise sur cette décennie.

Pour en illustrer l'importance, prenons l'exemple d'Amélie qui achète une patientèle le 1^{er} octobre 2025 pour un montant de 40 000 €. Profitant de la mesure en vigueur, elle choisit de l'amortir sur dix ans.

• **CA annuel** · 100 000 €

• **Amortissement annuel déductible** · 40 000 €/10 ans = 4 000 €.

• **Impact fiscal** · chaque année, elle déduit 4 000 € de son bénéfice non commercial (BNC). Si son taux marginal d'imposition est de 30 %, l'économie d'impôt annuelle est de 4 000 € x 30 % = 1 200 €.

• **Impact social** · en fonction du montant de son bénéfice, l'économie de charges sociales varie entre 20 et 40 % ; prenons la moyenne de 30 %, soit 1 200 €.

• **Avantage cumulé** · sur dix ans, l'économie fiscale et sociale totale atteint 24 000 €.

Qui peut être intéressé ?

> **Vous êtes remplaçant ou collaborateur.** Vous souhaitez vous installer dans quelques années. En achetant votre patientèle avant fin 2025, vous bénéficiez de la mesure fiscale, soit la possibilité de déduire de votre bénéfice le montant de l'achat sur dix ans.

> **Vous partez en retraite dans 1, 2, 3 ou 4 ans.** Vous pouvez vendre maintenant votre patientèle et vous continuez sous un autre statut, par exemple remplaçant ou collaborateur.

> **Vous avez l'âge de la retraite mais souhaitez continuer.** Vous vendez maintenant votre patientèle et mettez en place un cumul emploi-retraite avec votre successeur.

Urgent, fin du dispositif fiscal

Profitez de cette mesure avant le 31 décembre 2025. Si vous êtes vendeur, cet avantage rend votre patientèle plus attractive. Anticiper la vente avant fin 2025 permet à l'acheteur de profiter de cet avantage unique, optimisant la transmission. Après il sera trop tard.

FNI Compta vous accompagne

Du fait de l'imminence de l'échéance du 31 décembre 2025 et de l'intérêt pour tous (acheteurs, vendeurs, patients), la FNI se mobilise pour vous accompagner.

> **Le simulateur Flyplan de Vite Ma Compta**



Bon à savoir

Conditions à remplir

Pour bénéficier de la mesure, il faut remplir les conditions prévues par la loi. À savoir :

- **la date de l'achat.** Cette mesure ne peut s'appliquer qu'aux fonds acquis entre le 1^{er} janvier 2022 et le 31 décembre 2025.

- **le statut de l'acheteur, soit être une petite entreprise, c'est-à-dire ne pas dépasser deux des trois seuils suivants :**

- 12 M€ de chiffre d'affaires ;

- 6 M€ du total de son bilan ;

- 50 salariés.

En outre, l'acheteur doit être soumis à la déclaration contrôlée (exclusion des micro-entrepreneurs qui bénéficient d'un forfait de frais de 34 %). À noter encore : la patientèle sera inscrite au registre des immobilisations. Et un amortissement linéaire forfaitaire sur dix ans sera calculé et enregistré en comptabilité.

Mesure anti-abus

Afin d'éviter des abus de la part de propriétaires de fonds qui seraient tentés de procéder à des cessions pour bénéficier de l'amortissement, la loi de finances rectificative pour 2022 précise que ce dispositif ne peut pas s'appliquer aux fonds acquis auprès d'une entreprise liée ou auprès d'une entreprise sous le contrôle de la même personne physique (art. 7).

Différences entre modes d'exercice

Dans certains cas, le vendeur n'est pas directement propriétaire de sa patientèle car il est l'associé d'une société d'exercice libéral (SCP, Selarl, Selas...). La société est alors propriétaire du fonds : l'associé ne peut vendre que ses parts et non un fonds qui ne lui appartient pas.

Dans l'état actuel de la législation, si vous achetez des parts sociales, vous ne pourrez pas profiter de l'avantage fiscal dérogatoire consistant à déduire de votre quote-part des résultats le prix des parts achetées.

Il permet de comprendre la gestion du cabinet et d'évaluer financièrement les différentes alternatives que vous aurez à envisager :

- Que se passe-t-il pour l'acheteur ? Quelle sera sa rémunération après remboursement de l'emprunt ?

- Que se passe-t-il pour le vendeur ? Dans le cadre d'une cession anticipée avec le maintien d'une activité en attendant le départ à la retraite par exemple.

- Comparer les chiffres selon que l'on crée une activité avec ou sans rachat de patientèle.
- Etc.

> **Les Webinaires coanimés par la FNI et Vite Ma Compta**

- Dédiés aux acheteurs comme aux vendeurs, les webinaires permettent de détailler le mécanisme fiscal et répondre à toutes vos questions.

> **Les téléconsultations**

- Vous pouvez bénéficier de conseils à distance, lors de sessions en visioconférence incluant acheteur, vendeur et consultant expert.

> **Le service juridique de la FNI**

- Il vous apportera une assistance juridique pour rédiger vos contrats et effectuer toutes les démarches dans les délais.

Pour conclure

Le service FNI Compta a mis en place un dispositif complet pour informer les professionnels et les aider à profiter de l'avantage temporaire et exceptionnel : l'amortissement de leur patientèle. Cet accompagnement inclut un **simulateur** pour évaluer le revenu de chacun selon les décisions prises, des **webinaires** pour bien comprendre le mécanisme fiscal, répondre aux questions. Vite Ma Compta peut fournir à votre banquier un dossier financier d'installation. Le service juridique de la FNI vous **assistera** pour la rédaction des contrats et effectuer toutes les démarches dans les délais. Pour finir, la FNI incite les titulaires à sensibiliser leurs remplaçants ou collaborateurs sur l'opportunité de cette loi. Quelle que soit votre situation, contactez la FNI pour bénéficier de cet accompagnement. ●