

Cessation d'activité/vente de cabinet, écueils fiscaux, amortissements et leurs conséquences

Peter Oechslin

Très souvent, les médecins qui réalisent des revenus relativement élevés recherchent des possibilités de réduire ou d'optimiser leur bénéfice net fiscal pendant leurs années d'activité en prenant diverses mesures visant à leur faire économiser des impôts.

Outre les solutions d'assurance, les possibilités d'optimisation existent par le biais des amortissements, dont les taux maximum sont appliqués de manière relativement généreuse par les administrations fiscales. Non pas parce que les autorités fiscales sont généreuses envers ceux qui gagnent beaucoup, mais parce qu'elles savent qu'un jour ou l'autre, les amortissements trop élevés seront à nouveau encaissés sur le plan fiscal. En Suisse, les amortissements ne sont possibles que sur la fortune commerciale. A cet effet, voici quelques taux d'amortissement tirés de la notice A 1995 de l'administration fédérale des contributions, qui s'appliquent dans la plupart des cantons (tab. 1).

Par ailleurs, la fortune privée ne peut pas être amortie.

Les taux indiqués au tableau 1 sont des taux d'amortissement dégressifs, c'est-à-dire qu'une somme de plus en plus importante est déduite de la valeur résiduelle.

L'entrepreneur qui exerce une activité professionnelle donnant lieu à des revenus élevés considère comme très agréables les amortissements réalisés pendant la durée d'exercice de cette activité parce qu'ils permettent de faire des économies d'impôts. En revanche, au moment de la cessation d'activité ou de la vente du cabinet, ces amortissements ont des conséquences fiscales qu'il est bon de connaître (tab. 2 et 3).

La vente de parties du cabinet donne lieu à leur paiement, ce qui permet donc de disposer des liquidités requises pour les impôts.

En revanche, la vente du cabinet ou la cessation d'activité fait également apparaître un bénéfice de liquidation qui entraîne des impôts supplémentaires et de l'AVS, sans que cela ne s'accompagne d'un afflux de liquidités suffisant (intégration de la fortune commerciale dans la fortune privée). De surcroît, ces événements sur-

viennent souvent à une époque où commencent à courir les rentes, elles aussi imposables, ce qui influe donc aussi sur la progression du patrimoine global.

L'exemple ci-après d'une vente de cabinet montre comment le bénéfice de liquidation est calculé et imposé. Le médecin qui cède son cabi-

Tableau 1

Taux normaux en pourcentage de la valeur comptable.

Bâtiments commerciaux, bureaux, banques, grands magasins, cinémas	
– sur le bâtiment uniquement	4 %
– sur le bâtiment et le terrain ensemble	3 %
Mobilier commercial, installations d'ateliers et d'entrepôts ayant un caractère mobilier	25 %
Appareils et machines destinés à la production	30 %
Véhicules à moteur de tout genre	40 %
Machines de bureau	40 %
Ordinateurs (hardware et software)	40 %

Tableau 2

Exemple pour les véhicules.

Année	Ouverture	Amortissement 40 %	Valeur résiduelle
2007	50 000	20 000	30 000
2008	30 000	12 000	18 000
2009	18 000	7 200	10 800
2010	10 800	4 320	6 480
2011	6 480	2 592	3 888
2012	3 888	1 555	2 333

Tableau 3

Exemple pour un appartement en propriété servant de cabinet (fortune commerciale en Fr.).

Prix d'achat	900 000
Amortissement à 3% de la valeur résiduelle	
Valeur comptable après 20 ans	504 000
Valeur vénale après 20 ans	950 000

Correspondance:
Peter Oechslin, lic. oec. publ.
FMH Treuhand Services
BMO Treuhand und Verwaltung AG
Rundbuckstrasse 6
CH-8212 Neuhausen a. Rhf. 2
Tél. 052 675 59 25
Fax 052 675 59 20
peter.oechslin@fmhtreuhand.ch

net vend les équipements, les stocks et obtient un goodwill. Il conserve la propriété du véhicule (valeur eurotax bleue Fr. 19 000.–) ainsi que du logement d'une valeur vénale de Fr. 950 000.– et les loue à son successeur. Ces hypothèses donnent le tableau 4.

L'intégration du bien immobilier commercial à la fortune privée est particulièrement douloureuse, car elle entraîne des impôts, moyennant des différences cantonales (impôt sur le gain immobilier/impôt sur les bénéfices), qui ne s'accompagnent pas d'un afflux de liquidités (en effet, le bien n'est pas vendu).

Que faire?

Dans tous les cas, il est utile d'analyser la situation avec son conseiller fiscal et de faire examiner les possibilités qui se présentent.

Quelques exemples:

- réévaluer le bien immobilier dans les dernières années d'exercice, tout en effectuant

des versements à la prévoyance professionnelle (LPP);

- rendre les liquidités requises disponibles;
- vendre le bien immobilier servant de cabinet (l'afflux de liquidités permet de mieux payer les impôts);
- déplacer le paiement de rentes dans l'année suivant la cessation d'activité;
- renoncer à amortir le bien immobilier pendant la durée de l'activité.

Conclusion

La planification successorale devrait être entreprise cinq à dix ans avant la cessation d'activité et inclure non seulement les aspects de prévoyance vieillesse, mais aussi les aspects fiscaux. En tout état de cause, le médecin qui cède son cabinet doit savoir à temps quelles sont les conséquences fiscales qui l'attendent.

Tableau 4

Actif Dr Cédant	Actif à la valeur comptable	Actif à la valeur vénale	Vente au Dr Successeur	Bénéfice de liquidation
Liquidités (caisse, banque)	1 000	1 000		0
Avoirs de patients, travaux entamés	85 000	85 000		0
Stock de médicaments	13 000	10 000	10 000	-3 000
Equipement du cabinet	0	80 000	80 000	80 000
Véhicules (tab. 2)	6 480	19 000		12 520
Immobilier servant de cabinet (tab. 3)	504 000	950 000		446 000
Goodwill			120 000	120 000
Total	609 480	1 145 000	210 000 (prix de vente)	655 520
Bénéfice de liquidation				655 520
AVS estimée découlant de la liquidation env.				-56 810
Imposable				598 710
Impôts découlant de la liquidation env.			35,0%	209 549
AVS			9,5%	56 810
Total à payer de la liquidation				266 359
Afflux de liquidités effectif				210 000
Déficit de liquidités				56 359