

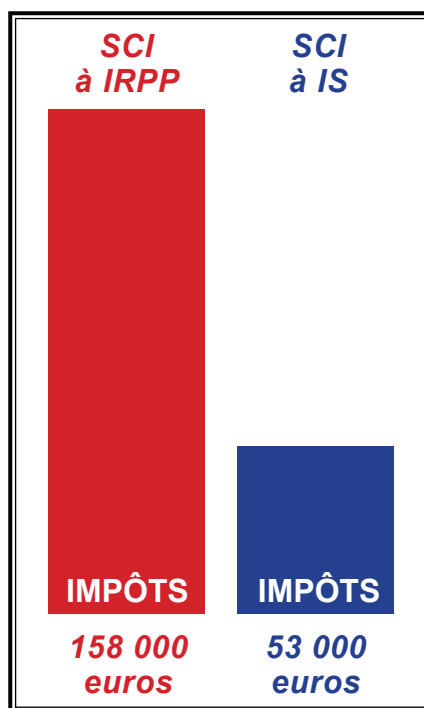
Astucieux et en toute légalité

PASSER D'UNE S.C.I. À IMPÔT SUR LE REVENU À UNE S.C.I. À IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Le crédit hypothécaire est à même de rendre tous les services imaginables. Il permet dans le cas étudié aujourd'hui de passer en tout bien, tout honneur, d'une S.C.I. soumise à un impôt sur le revenu quasi confiscatoire à une S.C.I. relevant de l'impôt sur les sociétés qui laisse de quoi vivre agréablement.

Accrochons-nous, car le cas est plutôt complexe. Thierry Aveiro (sa famille est d'origine portugaise) est propriétaire et gestionnaire d'une grosse PME du bâtiment située en Aquitaine, non loin d'Agen. Au travers d'une Société Civile Immobilière, une S.C.I., il possède les terrains et bâtiments de son entreprise : des locaux administratifs, des ateliers avec toute la machinerie nécessaire, des entrepôts, des aires de stationnement. L'ensemble couvre plus de quatre hectares.

La S.C.I. qui porte le nom de « Le Navigateur » (en souvenir d'Henri, père portugais de l'exploration maritime moderne, au XV^e siècle), a une valeur esti-



mée quatre millions d'euros.

Précisons que la S.C.I. « Le Navigateur » est elle-même le résultat d'une première fusion de trois S.C.I. dont Romane, l'épouse de Thierry Aveiro, était coactionnaire à 50 %. À l'issue du regroupement conduit en vue de faciliter la suite des opérations, Thierry est maintenant proprié-

taire de 90 % et Romane de 10 %.

Thierry Aveiro continue d'exercer une activité professionnelle, mais à petite vitesse. Il vit au rythme d'une semi-retraite, dans l'attente de la revente prochaine de son activité industrielle, activité dont la valeur tourne autour de deux millions d'euros. D'ores et déjà, le plus clair des revenus du ménage vient de la location de l'ensemble immobilier. Et c'est bien là où le bât blesse.

Actuellement, la S.C.I. « Le Navigateur », toute en transparence fiscale, voit les revenus de ses propriétaires soumis à l'impôt sur le revenu. Dans leur cas, cet impôt se situe dans la tranche marginale. Il est exactement de 53 %.

Thierry et Romane ont encaissé 366 000 euros en 2014. Après règlement des charges, impôt foncier et taxes diverses, pour 68 000 euros, il leur reste un peu plus de 298 000 euros. De cette somme, ils doivent déduire le remboursement amortissable

Suite page 2

PASSER D'UNE S.C.I. A IMPÔT SUR LE REVENU A UNE S.C.I. À IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS

Suite de la page Une

d'un précédent crédit (103 000 euros). Le résultat en trésorerie est de 195 000 euros.

Le montant de leur impôt, l'IR-PP, sera calculé sur la base de 53 % de 298 000 euros. Soit 158 000 euros. Le solde pour vivre sera donc de 195 000 euros moins 158 000 euros. Soit 37 000 euros (en partant, rappelons-le, de 366 000 euros). Invivable pour Thierry et Romane.

Sur le conseil de leur expert-comptable, ils ont donc opté pour la solution suivante : ils cèdent les biens de la S.C.I. « Le Navigateur », estimés quatre millions d'euros, à une autre et nouvelle S.C.I. qui, elle, sera soumise à l'impôt sur les sociétés (IS). Les droits à payer s'élèveront à 7 % des quatre millions. Soit 280 000 euros.

Cerise sur le gâteau

Après mure réflexion, cette solution a été adoptée dans la mesure où Thierry Aveiro souhaite conserver les biens immobiliers de la S.C.I. dans le patrimoine familial. Il pense notamment à l'avenir de ses enfants.

En 2015, la situation se présente de la façon suivante : les revenus locatifs rapportent un peu plus de 414 000 euros. On en déduit 13 000 euros de charges, 35 000 euros d'intérêts et 209 000 euros de dotation en amortissement.



Pour gage d'un crédit de 600 000 euros, une belle villa moderne, en Aquitaine, avec une magnifique piscine, telle celle figurant sur notre document.

Estimation : 1,5 million d'euros.

Photo d'archives © fotolia - KB 3

Cerise sur le gâteau, l'impôt sur les sociétés n'est plus que de 53 000 euros (et non plus 158 000 euros !). Ce qui laisse aux Aveiro près de 105 000 euros.

À ce régime, la trésorerie disponible est de 105 000 euros, plus 209 000 euros de dotation en amortissement, moins 103 000 euros d'amortissement de prêt. Soit au total : plus de 210 000 euros. Pas mal du tout, estiment Thierry et Romane Aveiro.

Mais, pour que l'opération soit un succès, il faut provisionner son coût. Soit, comme nous l'avons vu, 280 000 euros de droits d'enregistrement et de frais de notaire. Plus les impôts de l'année 2015 (170 000 euros). Plus un solde de 110 000 euros sur l'année 2014, à la suite d'une erreur de saisie lors de la déclaration en ligne de l'époque. Total : 560 000 euros.

Ici, on l'aura deviné, intervient le Cabinet Ailleau-Bougardier. Il négocie pour le compte de Thierry

et Romane Aveiro un crédit hypothécaire de 600 000 euros.

Et il l'obtient sans difficulté. Le prêt sera *in fine*, à sept ans. Seuls les intérêts (2 900 euros par mois) seront versés pendant toute la durée du prêt. Le capital (600 000 euros) sera remboursé en une seule fois, à tout moment, et au plus tard au bout de la septième année.

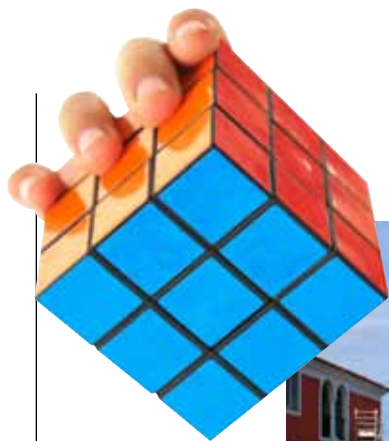
Avec une vaste piscine

Le remboursement se fera avec le produit de la vente des activités professionnelles de Thierry Aveiro, produit qui, rappelons-le, pourrait atteindre deux millions d'euros.

Le gage sera la résidence des Aveiro, propriété personnelle. À savoir une belle villa en Aquitaine, d'une dizaine de pièces. Avec une vaste piscine (à l'eau chauffée en hiver). Avec une annexe et un jardin joliment aménagé. Valeur estimée : 1,5 million d'euros.

L'avenir de toute la famille Aveiro est assuré, en utilisant au mieux les possibilités fiscales. En tout bien, tout honneur. ■

Une villa dans le Var, au bord d'une marina, avec un anneau pour un voilier de croisière. Estimation : 1,2 million d'euros. Elle sera la garantie d'un prêt hypothécaire de 525 000 euros. Ici une villa à Port Grimaud. Photos d'archives © fotolia - Digital Cam



Manœuvrer au sein d'une S.A.R.L. comme pour résoudre le problème que pose un Rubik's Cube.

*Photos d'archives © fotolia
Paylessimages*



JOUER AU RUBIK'S CUBE AVEC UNE S.A.R.L.

Connaissiez-vous le Rubik's Cube, ce jeu où il faut réussir à aligner tous les petits carrés d'une même couleur sur chaque face d'un cube, alors qu'au départ ils sont mélangés ? Sans aucun doute vous connaissez, à défaut d'avoir obtenu le succès dans ce jeu diabolique.

Appliquer le principe du Rubik's Cube aux problèmes posés par une S.A.R.L. est à peu près ce qu'Antoine Limagne vient de réaliser. La S.A.R.L. en question, la PLM, dont il contrôle cent pour cent avec son épouse, dispose d'un ensemble immobilier évalué huit millions d'euros.

Premier problème : ce capital immobilier part dans tous les sens, comme les petits carrés de couleurs du Rubik's Cube. Certains sont des biens d'habitation loués à des particuliers, d'autres sont des locaux à baux commerciaux.

L'objectif d'Antoine Li-

magne est de n'avoir que des locaux à vocation commerciale (l'équivalent d'un côté de la même couleur du Rubik's Cube).

Il a donc décidé de revendre tous les locaux d'habitation lui appartenant et de réinvestir dans du commercial. Ce qui suppose de négocier au mieux avec les locataires.

Refus net et cassant

Dans l'ensemble, et c'est une bonne surprise, cela se passe plutôt facilement. Sauf dans un cas. À Colombes, dans l'Ouest parisien, où Antoine Limagne possède un petit immeuble. Il souhaite en réhabiliter les appartements dans le but de les revendre.

Au rez-de-chaussée de cet immeuble, est établi un restaurant d'une certaine qualité. La location des salles, cuisines et dépendances de ce restaurant, inclut, en plus,

un grand appartement au premier étage. Le restaurateur, du nom de Gaston Dutillac, n'habite pas l'appartement. Il y entropose un matériel hétéroclite. Un peu de tout. Des tables, des chaises, des réfrigérateurs, des machines à laver, etc. Dans le désordre et la poussière.

Antoine Limagne lui dit son désir de récupérer l'appartement afin de pouvoir le mettre à la vente. Refus net et cassant. La conversation prend un tour empreint d'une certaine animosité. Antoine Limagne qui ne veut pas en faire un drame, préfère rompre et attendre un jour meilleur.

Plusieurs semaines s'écoulent. Antoine Limagne effectue une deuxième tentative, tout en nuances. Même refus, aussi cassant que difficilement compréhensible.

Gaston Dutillac bloque le regroupement des biens à vocation com-

merciale d'Antoine. Cela devient irritant. Mais au Rubik's Cube, Antoine est bon. On va le voir. Un mot sur le personnage. Il est petit de taille et une drôle de fine moustache, à la Errol Flinn ou Clark Gable, lui confère un aspect années 30. Original !

De la malice dans les yeux

Mais il est tout sauf vieux jeu. Une lueur d'intelligence brille dans ses yeux. De la malice aussi. Et il va le prouver avec le restaurateur à la large bedaine, Gaston Dutillac.

Antoine tente une autre approche, totalement différente. Il ne parle plus de l'appartement. Pas un mot. Mais il s'est renseigné. Mine de rien, par de simples bavardages avec des relations de Gaston Dutillac, il apprend que ce dernier ne serait pas insensible à la cession de son fonds de commerce. Il lui fait donc une proposition en ce sens.

Accord après marchandage

Et, effectivement, Gaston Dutillac répond par la positive. Il demande 380 000 euros de ses activités commerciales. Antoine en propose 300 000. Marchandage. L'accord est conclu à 340 000 euros.

Dans la foulée, sans problème aucun, Antoine Limagne récupère son appartement. Il va pouvoir le remettre en état et le revendre un bon prix. Quant aux murs du

Suite page 4

JOUER AU RUBIK'S CUBE AVEC UNE S.A.R.L.

Suite de la page 3

restaurant, naturellement il les conserve. Et il va revendre le fonds de commerce. Il a déjà des propositions.

L'opération cependant dépasse les moyens en trésorerie d'Antoine Limagne. Il se tourne donc vers le Cabinet Ailleau-Bougardier.

Crédit in fine à cinq ans

Il sollicite et obtient un crédit hypothécaire de 525 000 euros. Il y aura 340 000 euros pour Gaston Dutillac. Trois prêts qui courent au bénéfice de la S.A.R.L. PLM, d'un montant total de 130 000 euros, seront remboursés par anticipation. Le reste, 55 000 euros, servira à des investissements divers.

Le crédit sera *in fine*, à cinq ans. Seuls les intérêts seront payés pendant la durée du prêt (un

peu plus de 2 500 euros par mois). Les revenus locatifs du parc immobilier de la S.A.R.L. PLM, de l'ordre de 12 000 euros par mois, en permettront le règlement aisé.

Le capital sera remboursé en une seule fois, à tout moment, et au plus tard au bout de la cinquième année. Ce capital sera réuni grâce à la vente du fonds de commerce du restaurant et à la plus value enregistrée lors de la vente de biens d'habitation.

La garantie proposée par Antoine Limagne est une propriété qu'il possède dans le Var. À savoir une villa de huit pièces, au bord d'une marina. Avec jardin et piscine. Valeur estimée : 1 200 000 euros.

Le tour est joué. Le Rubik's Cube d'Antoine affiche des couleurs unies sur chacun de ses côtés, blanches, bleues, rouges, jaunes, vertes, oranges. Il a gagné. ■

CRÉDIT HYPOTHÉCAIRE : CE QU'IL FAUT SAVOIR

Une fois de plus, revenons sur les bases du crédit hypothécaire. Chaque jour, des Françaises et des Français se posent la question : comment répondre à des besoins financiers qui les dépassent ? Beaucoup sont des seniors qui, par exemple, veulent aider des enfants ou des petits-enfants à terminer leurs études. Certains sont des chefs d'entreprise qui ont à cœur d'investir pour développer leur société. D'autres souhaitent réaliser un projet personnel, une année sabbatique, un voyage exceptionnel, l'achat d'un piano à queue, etc. D'autres encore ont des dettes à régler... Tous, dès lors qu'ils possèdent un bien immobilier, peuvent obtenir ce financement auquel ils ne croient plus. Comment ? En contractant un crédit hypothécaire. Revenons donc sur les grandes règles qui régissent cette démarche. Le crédit hypothécaire est un prêt personnel garanti par un bien immobilier (un appartement, une maison, des bureaux, des locaux à usage industriel ou commercial) et conditionné par la capacité de l'emprunteur à rembourser sa dette.

Le crédit hypothécaire peut atteindre jusqu'à la moitié de la valeur du bien gagé.

Le crédit hypothécaire est remboursé selon diverses combinaisons. Exemple : les intérêts seuls pendant cinq ans (avec de faibles mensualités), puis le capital en une fois. Ou bien amortissable sur des périodes allant jusqu'à douze années.

Le crédit hypothécaire est accordé sans limite d'âge, des jeunes ayant atteint leur majorité jusqu'aux nonagénaires, voire centenaires, même si le cas ne s'est jamais présenté. Le crédit hypothécaire peut être remboursé à tout moment. Notamment par anticipation, avec une pénalité qui n'excédera pas 3% du montant à rembourser.

Le délai classique pour l'obtention des fonds dans le cadre d'un crédit hypothécaire est de six à huit semaines. Les fonds sont rendus disponibles chez le notaire le jour de la signature de l'acte de prêt.

Tels sont les éléments de base qui commandent un crédit hypothécaire. A partir de ces règles il existe autant de possibilités que de situations individuelles. ■

CABINET AILLEAU-BOUGARDIER

Directrice
Véronique Bougardier

Directeur adjoint
Eric Cazaux-Devy

22, avenue de l'Opéra
75001 Paris
Tél. : 01 42 60 84 63
Fax : 01 42 60 84 50
bougardier-finances@wanadoo.fr
www.bougardier.fr



Agence Côte d'Azur
35, rue Pastorelli - 06000 Nice
Tél. : 04 93 71 83 65
Fax : 04 93 72 58 96

Lettre

Rédaction
Jean-Louis Guillemard
Tél. : 01 46 41 00 78
jlguillemard@gmail.com

Maquette
Jean-Pierre Théreau
Photographe
Tél. : 01 47 82 60 80
jeanpierre.thereau@sfr.fr

**Afin de respecter l'anonymat de tout un chacun, les noms et prénoms
des personnes mentionnées dans nos récits
ainsi que les localisations géographiques sont purement fictifs.**