

Leçon N° 3 : SCI IR_IS

- Achat immobilier d'entreprise
 - Option IS pour trésorerie
 - US temporaire

- Revenus fonciers
- Option crédit amortissable in fine
- Option IS en PP ou en US

Introduction



Les « leçons AMC » sont destinées à vous permettre de travailler des cas « types », présentant une valeur ajoutée réelle.

L'accent est mis sur les principes.

Chaque cas peut largement être amélioré. A vous de jouer ... !

NB : vous pouvez nous demander les originaux au format « PowerPoint » afin de vous en servir pour des présentations clients ou partenaires si vous le souhaitez.

Données



Monsieur, né 1954, **52 ans**, salarié à **40 000 €/an**, chef d'entreprise

Madame, née 1954, **52 ans**, salariée à **20 000 €/an**

Mariés (1975), 2 parts fiscales

-Retraite Monsieur à 65 ans, en 2019 : 15 000 €/an

- Retraite Madame à 65 ans, en 2019 : 10 000 €/an

Budget annuel du foyer (hors impôt, taxes, et crédits) : 58 000 €

> revalorisé à 1.2%, comme les revenus et la retraite.

IR dû en 2006 sur revenus 2005 : 6 500 €

Le patrimoine est en communauté :

-Une RP de **400 000 €**

-Une entreprise en SARL « Vaillant_nous_sommes » de **300 000 €** qui donne 5 000 € de dividendes – créée en 1990

-Un contrat d'assurance-vie « Vieux contrat » de **50 000 €** sur la tête de Monsieur (30 000 versé en 1990) – support en Euros

Objectif : financer l'achat du local professionnel de la SARL, et étudier la situation de revenu à la retraite.

Existant ajusté

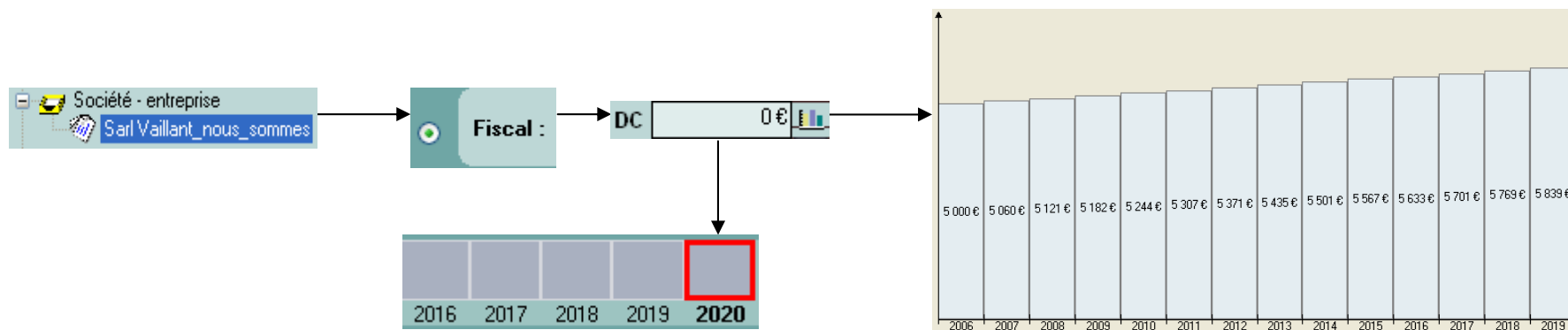
A part les revenus des personnes (salaires, BA, BIC, BNC), tous les revenus « existants » sont projetés dans le temps. C'est un comportement « par défaut » du logiciel « Simulation ».

Or, les dividendes doivent être stoppés par précaution en 2020 : cf. départ à la retraite en 2019 (année où on perçoit encore le dividende de 2018).

On crée dans ce but un 1er scénario, « Existant ajusté » :

- Création de ce scénario par duplication sur l'écran « **Hypothèses générales** »
- **Fiche SARL** : arrêt du dividende en 2020

Durée de projection : **17 ans**, soit 2022 (2 ans après le départ à la retraite).



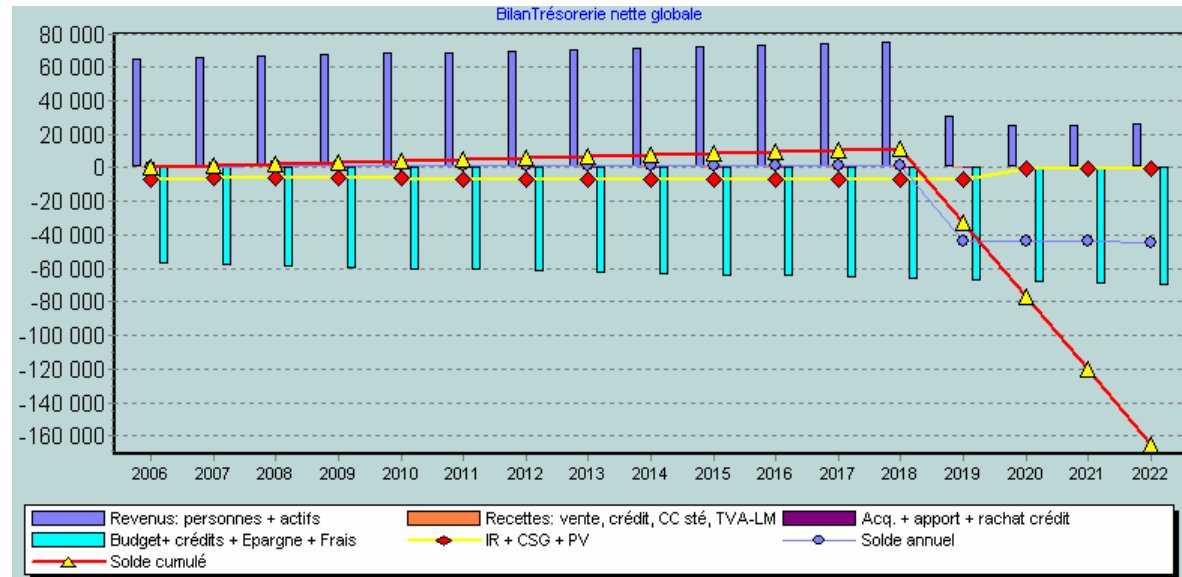
(contrôle par clic sur l'histogramme ligne DC)

Commentaire : Projection de l'existant - objectif

La sentence sera sans appel : sans aménagements, il ne sera pas possible de conserver votre niveau de vie actuel à la retraite.
A partir de 2019, il manque 30 000 €/an.

Ce résultat de la trésorerie nette globale projetée est le résultat le plus intéressant du logiciel.

Il somme la TOTALITE des flux du foyer. Il est sévère et rigoureux.



Il n'y a aucune marge de manœuvre à court terme.

Plus de 40 000 € de déficit budgétaire dès 2019.

Objectifs : achat du local commercial & penser à la retraite...

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Revenus: personnes + actifs	70 661	71 508	72 367	73 235	74 114	75 003	30 846	25 300	25 604	25 911
Recettes: vente, crédits, CC sté, TVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IR + CSG + PV + régul TVA	-6 663	-6 758	-6 852	-6 947	-7 046	-7 143	-7 243	-809	-369	-405
Budget + crédits + épargne + frais	-63 051	-63 808	-64 573	-65 348	-66 132	-66 926	-67 729	-68 542	-69 364	-70 197
Acquisit° + apport + rachat créd.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solde mensuel	79	79	78	78	78	78	-3 677	-3 671	-3 677	-3 724
Solde annuel	947	943	941	940	936	934	-44 126	-44 051	-44 130	-44 691

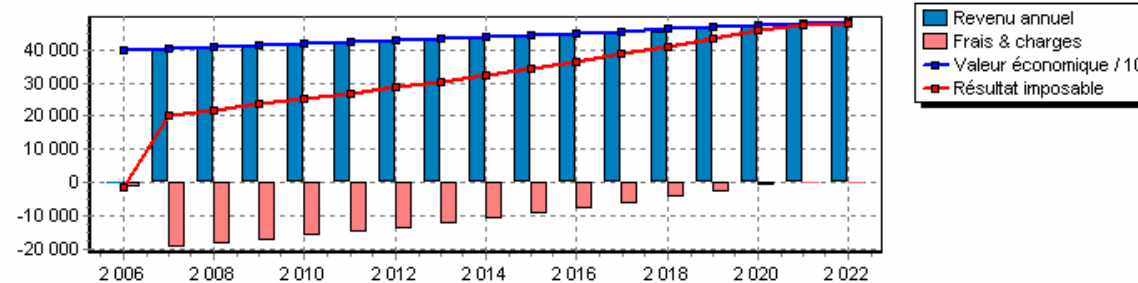
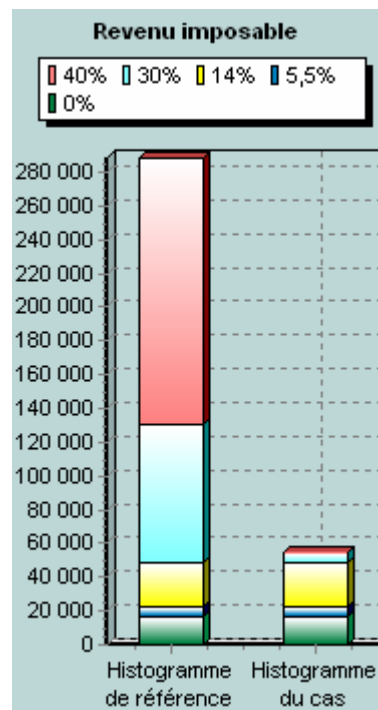
Impossibilité du projet initial : achat à l'IR

Le projet initial :

- Achat par M. et Mme du local où se trouve l'entreprise, 400 000 €
- Loyer potentiel 40 000 € (montant du loyer actuellement versé au propriétaire)
- Crédit 400 000 € ajusté à 14 ans (168 mois), et à 5%, pour avoir une mensualité juste couverte par le crédit : 39 944 €/an

L'erreur fatale :

Oubli de penser à la fiscalité sur les 40 000 € de revenus fonciers...

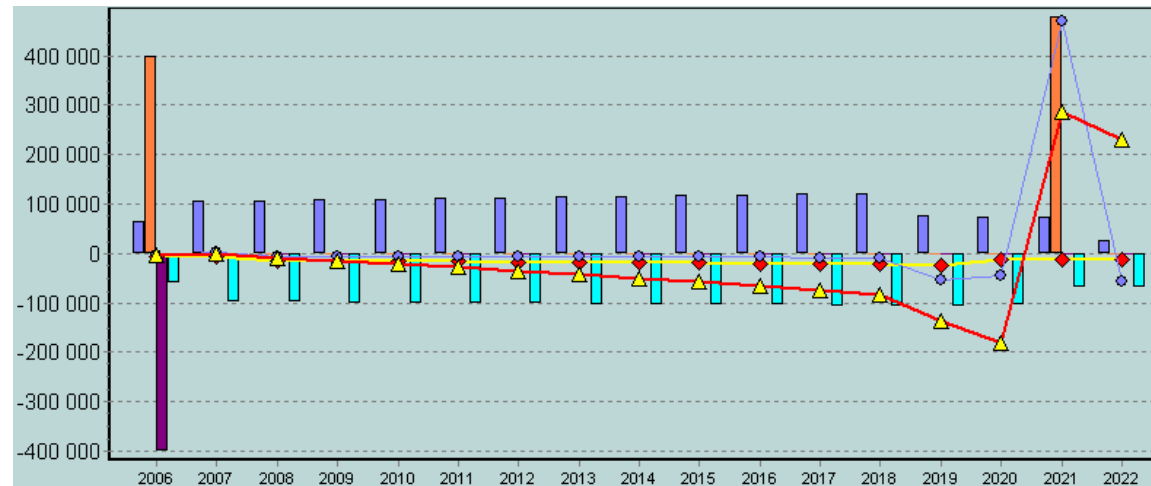


	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Valeur Economique / 10	400 000	404 800	409 658	414 573	419 548	424 583	429 678	434 834	440 052	445 266
Revenus	0	40 000	40 480	40 966	41 457	41 955	42 458	42 968	43 483	43 998
Frais, charges, int. d'emprunt	1 680	19 614	18 574	17 481	16 332	15 123	13 854	12 519	11 116	9 773
Base imposable de l'année	-1 680	20 386	21 906	23 485	25 126	26 831	28 605	30 449	32 368	34 225

Dès 2007, on est en revenu foncier positifs à hauteur de 19 614€
A 30% de TMI, on va avoir environ 6000 € d'IR en plus dès 2008

> Avant les revenus de la SCI,
la TMI est de 30%

Vente à l'IR au terme



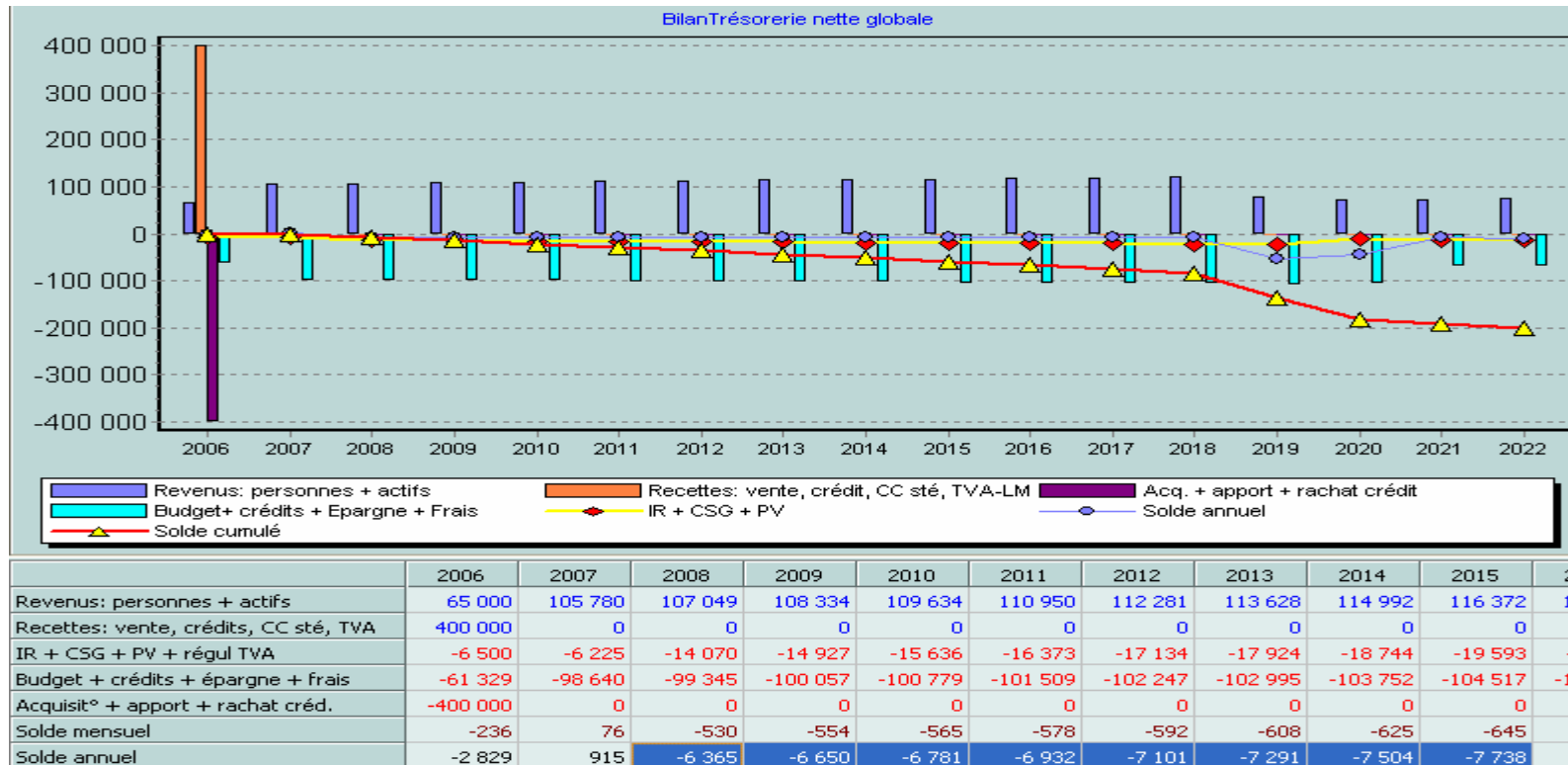
Le scénario à l'IR n'est pas viable sans sacrifices.

Mais, juste pour information théorique, on a ci-dessus la trésorerie nette d'impôts avec la vente des parts en 2021 à 473 260 €.

On obtient ici une trésorerie nette cumulée de **224 282 €**

Conclusion sur l'achat à l'IR

L'opération est **impossible** en l'état, avec un crédit total qui se termine lors du départ à la retraite, et malgré un loyer net correct (10%) : plus de **6000 € de déficit** dès 2008.



Les solutions de misère :

- Allonger la durée sur 20 ans : on passe en positif de 1800 €/an, et 6 ans sans revenus du local à la retraite
- Faire un apport personnel avec les 50 000 € de l'assurance-vie + passer sur 200 mois le crédit : positif de 1400 €/an, mais plus de cash
- Réduire le traine de vie de 7000 €/an...

Les 3 stratégies possibles.



1. **Option à l'IS avec dividende au terme**
2. **Option IS avec vente de l'immeuble au terme, et liquidation**
3. **SCI à l'IR pour la NP et US temporaire à l'IS**

L'option à l'IS est la solution de facilité, parfois incontournable quand il n'y a aucun moyens financier pour mettre en place une autre solution.

Une variante peut consister à faire un apport des titres de la SCI à l'IR à un holding qui sera à l'IS n'apporte rien de plus à court terme, mais permettra au moins de pouvoir revendre la SCI dans une fiscalité à l'IR pour l'acquéreur.

Démembrer l'opération est la meilleure solution. L'usufruit s'éteindra au terme du délais convenu, et la SCI à l'IR retrouvera un bien en pleine propriété, en fiscalité IR. Cette solution nécessite un peu de moyen pour acquérir la nue-propriété sans revenus complémentaires, puisque les loyers ne sont pas perçus pendant la durée du démembrement.

Stratégie 1 : option l'IS



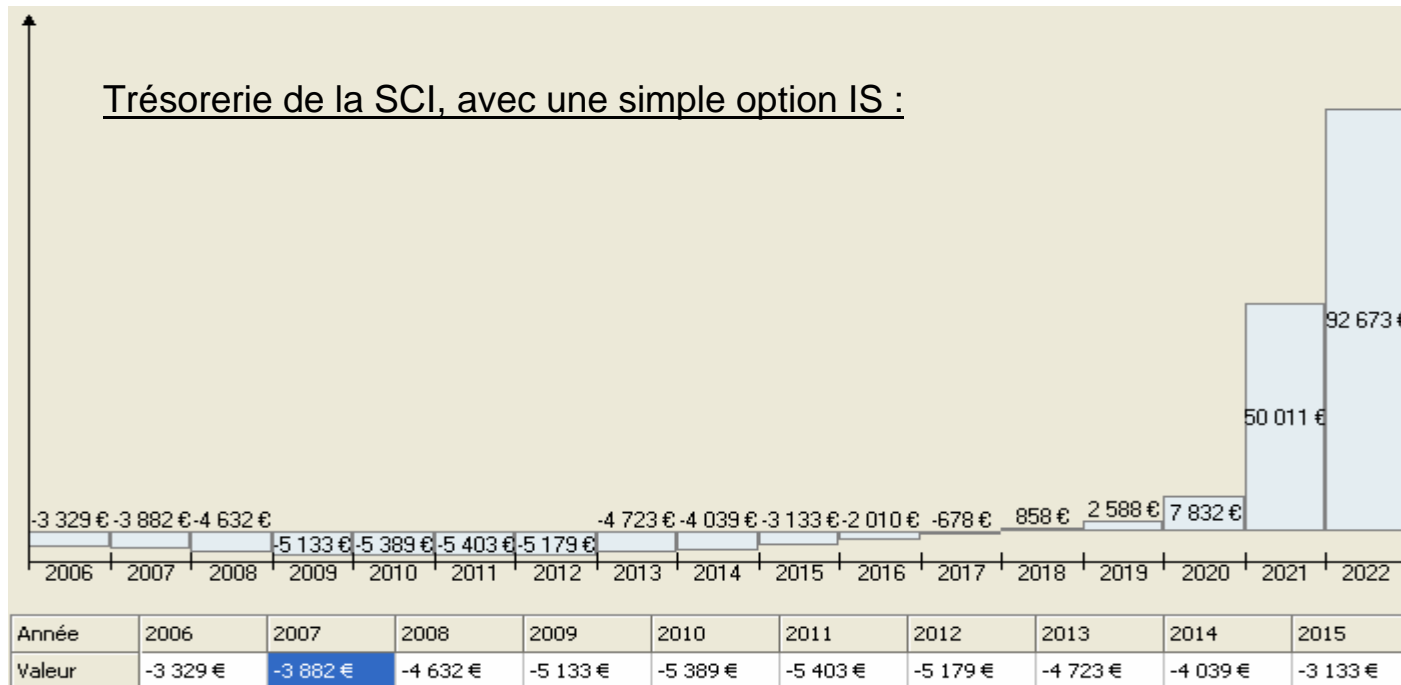
En statut à l'IR, on a 20 000 € imposable en 2007 (40 000 de loyer – 20 000 d'intérêt)

En passant à l'IS, on va avoir en plus des intérêts, 13 000 € déductibles au titre de l'amortissement sur 30 ans de l'immeuble.

On va passer à 7533 € de base taxable à l'IS.

Soit 1200 € d'IS en 2008.

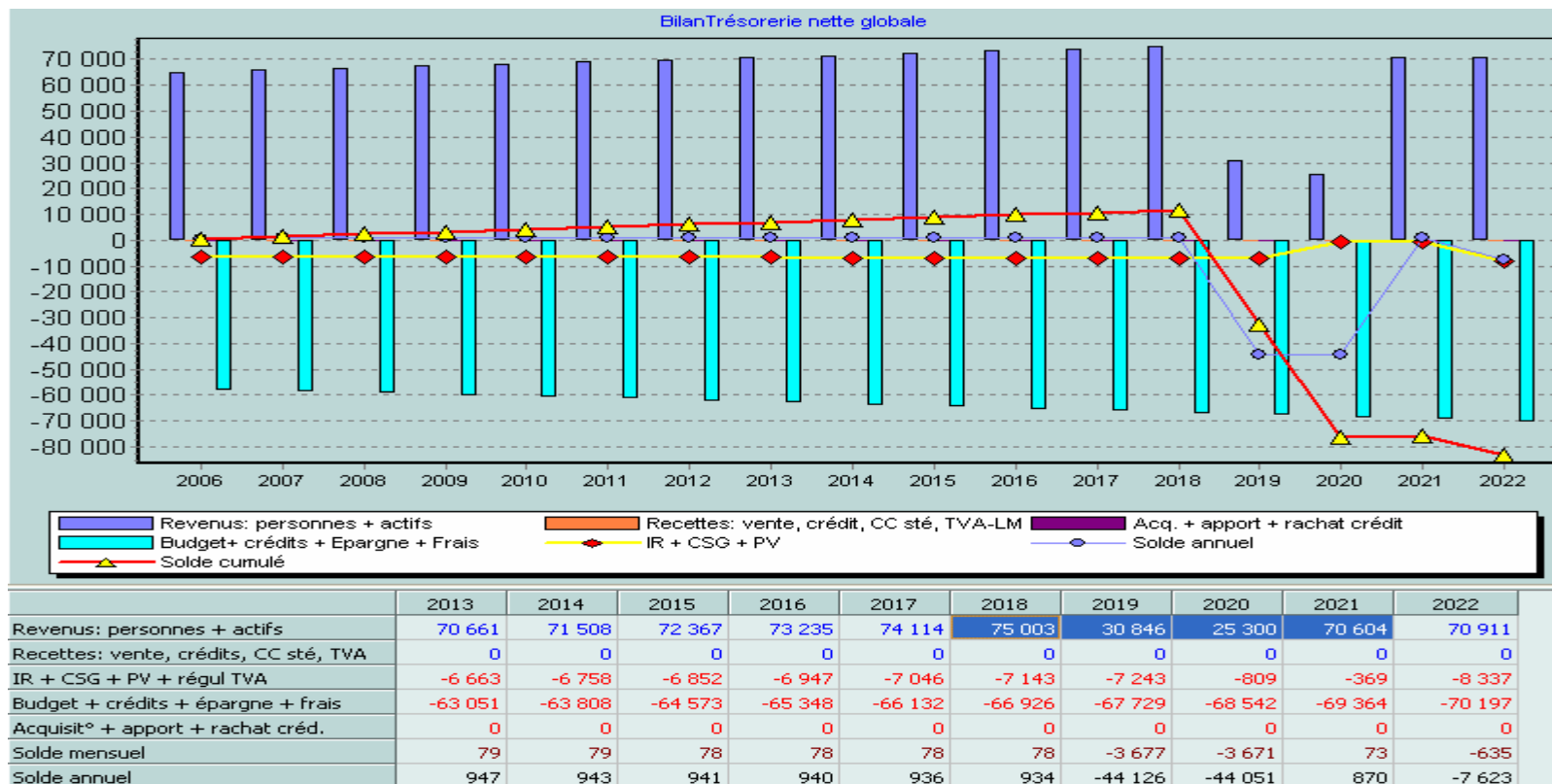
On aura donc une trésorerie très légèrement négative (qui sera financée soit par un découvert bancaire, soit par un petit apport en compte courant, soit en faisant une rallonge de 5000 € de crédit).



Stratégie 1 : dividende au terme

Dès 2021, la SCI a 50 000 € de trésorerie (le prêt se termine en 2020).
On peut débiter une politique de distribution de dividendes à hauteur de 45 000 €/an.

Voici la trésorerie avec cette solution :

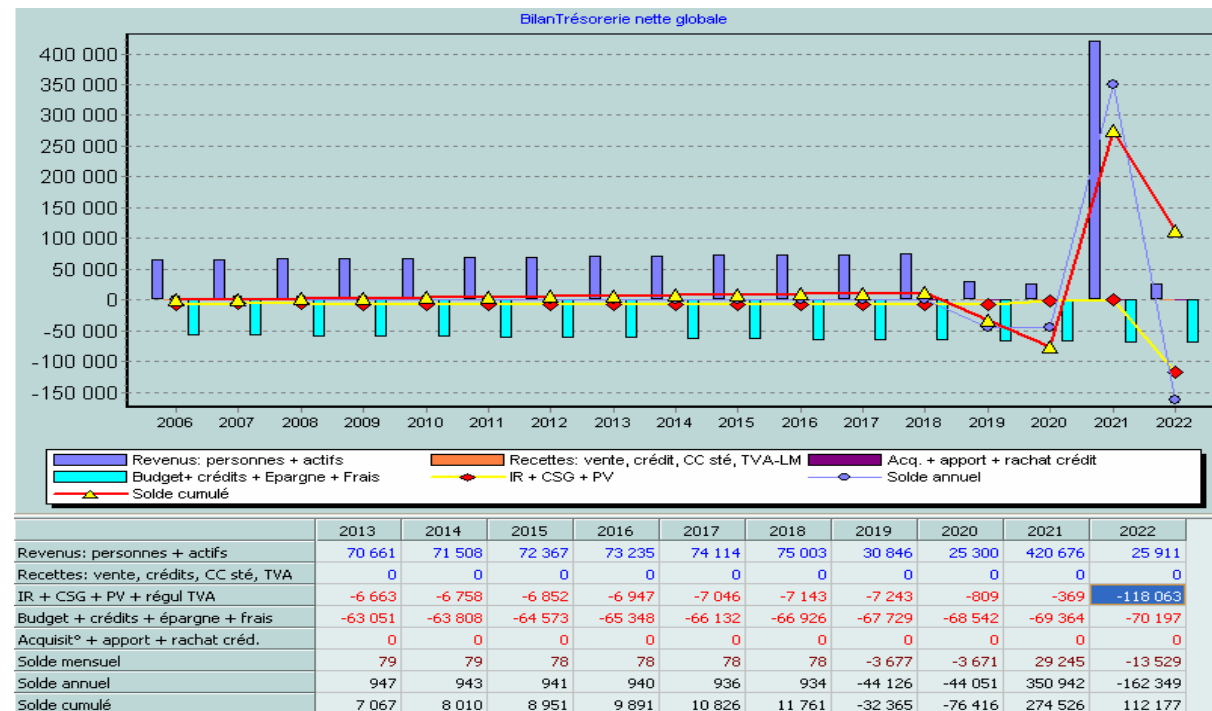


On arrive à 70 000 € de revenus en 2021, soit le même niveau qu'en 2019 avant de partir à la retraite. Ca ne suffit pas tout à fait (-7600 de solde annuel en 2022).
On pourrait alors vendre l'immeuble, et solder la SCI avec un dividende exceptionnel.

Stratégie 2 : vente au terme

Suite de la stratégie IS :

- La SCI vend l'immeuble au terme, fin 2020 (juste après la fin du crédit), 473 260 €
- Un IS important est à payer, 90 870 €
- L'année suivante, en 2021, on solde les réserves et la trésorerie
 - > dividende de 395 272 € (il y aura 118 000 € d'IR)
 - > la SCI est liquidée



La trésorerie nette d'impôt cumulée est de **112 000 €** fin 2022.

... Moitié moins que le capital avec la vente de la SCI à l'IR (**224 282 €**).

... Mais à l'IR c'est de la théorie, ici, on a réellement pu financer l'opération !

Stratégie 3 : IR sur NP et IS sur US temporaire

L'objectif est d'isoler l'IS sur les revenus.

Pour ceci, on crée une SCI à l'IS qui achète l'usufruit temporaire sur 14 ans (fin de l'usufruit en 2020, année de la retraite).

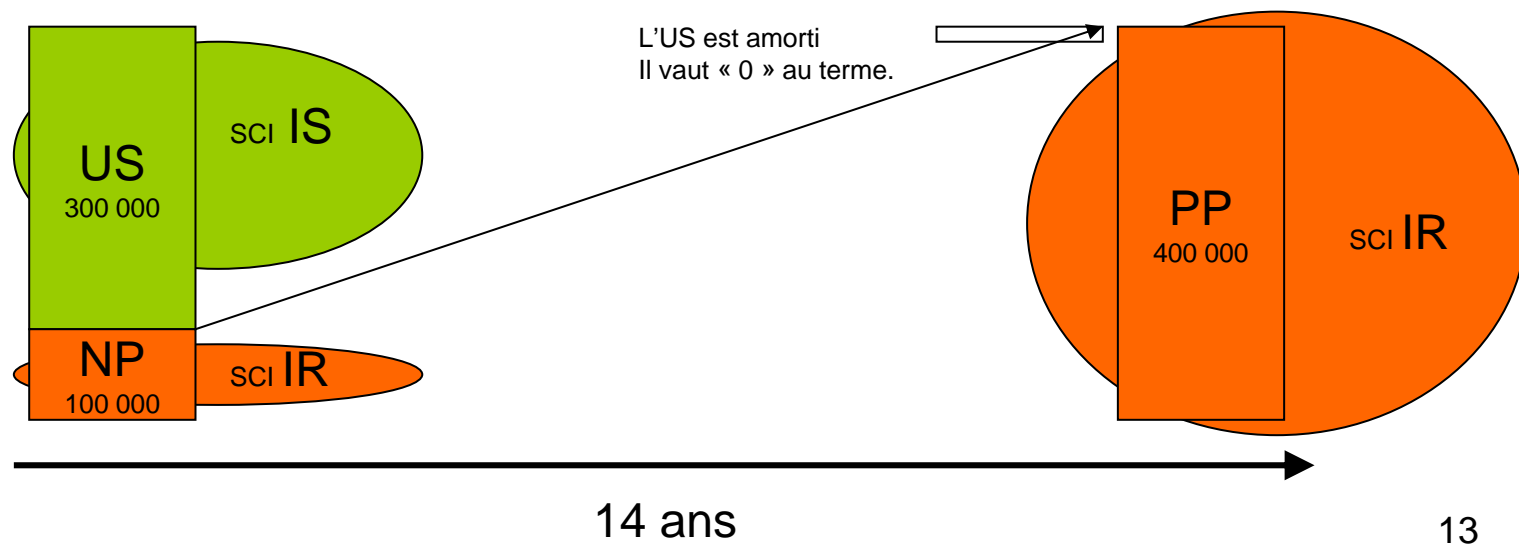
La nue-propriété est acquise par une SCI à l'IR.

Au terme de l'usufruit, en 2020, la SCI à l'IR entre en jouissance de l'usufruit et devient plein propriétaire, tout en restant à l'IR

Valeur de 14 ans d'usufruit : 300 235 € (en paiement mensuel).

En arrondissant à **300 000 € d'usufruit**, on a une **nue-propriété de 100 000 €**

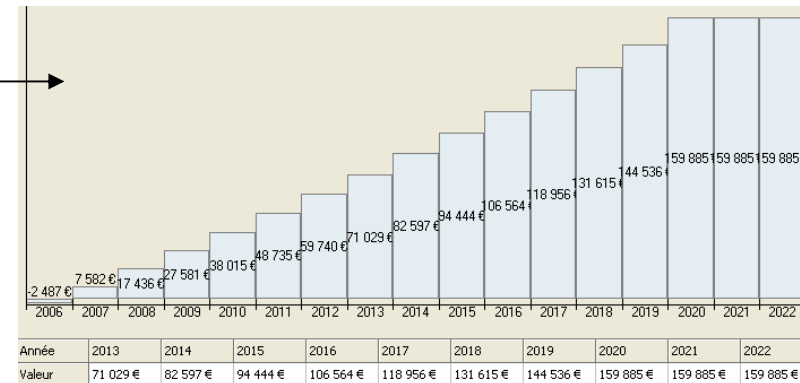
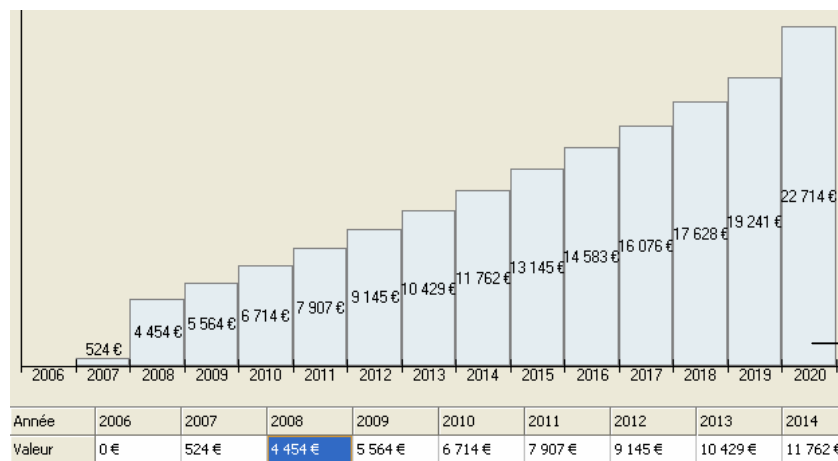
La SCI qui détient l'US l'amortit sur 14 ans.



Stratégie 3 : la SCI à l'IS pour l'US temporaire

Cette SCI fait un crédit amortissable sur 14 ans.
Elle va débuter avec une base taxable de 5000 € en 2008, et, comme elle encaisse 100% des loyers, 40 000 €, elle dégage la trésorerie suivante :

7500 € en 2007, 159 000 € de trésorerie cumulée en 2022.

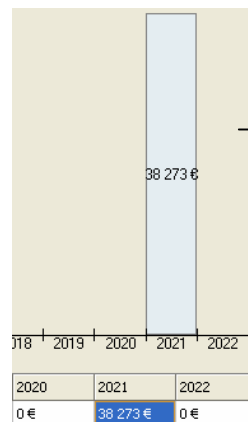


Résultat comptable de l'exercice :

Dès 2008, on peut distribuer 4400 €.

- On va le faire avec +10% l'an
- Ceci apportera un revenu au client.

Il restera 20 000 € au terme en 2020.



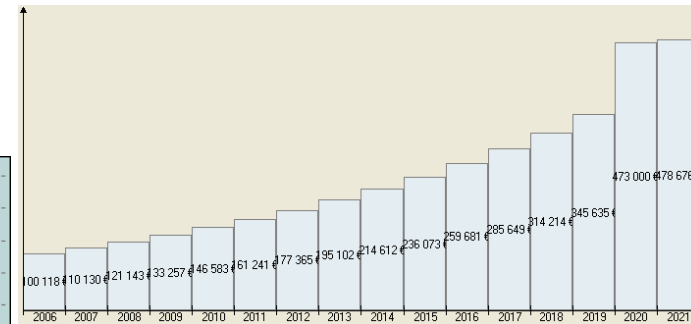
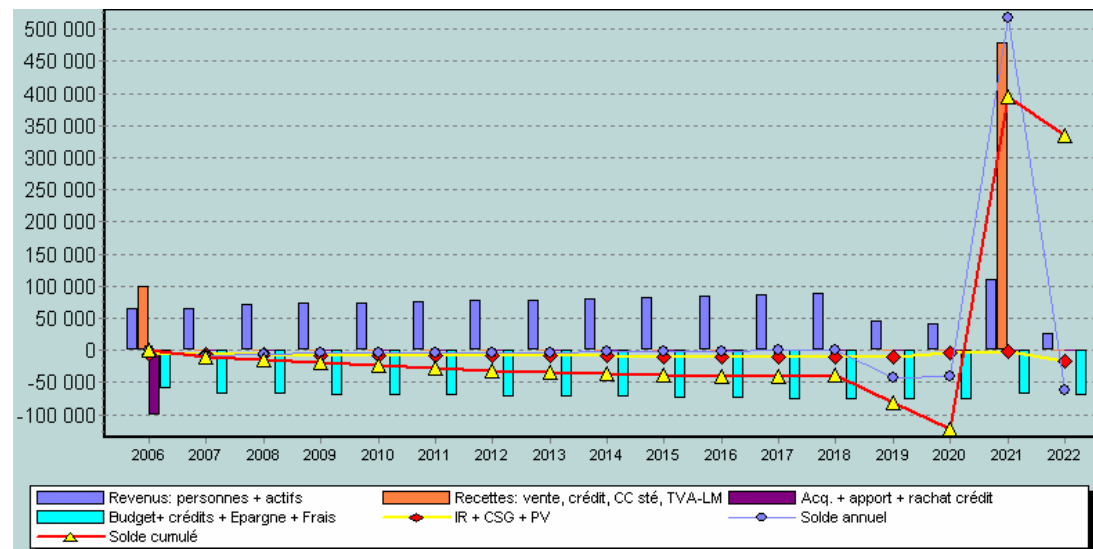
En 2021, un dividende exceptionnel de 38 273 € sera distribuer pour solder la trésorerie de la société.

A noter : il peut s'agir aussi de n'importe quelle société à l'IS, par exemple la société d'exploitation de notre client, le dirigeant !

Stratégie 3 : la SCI à l'IR pour la NP - 1

La problématique de ce montage est de trouver un financement pour les 100 000 €
En effet, la SCI à l'IR qui détient cette NP n'a aucun revenus...

Solution 1 : avec un crédit amortissable sur 14 ans.



La valeur de la SCI pour la NP croît de façon théorique, vers 473 000 en 2020.

NB : ne pas oublier de créditer cette SCI de 47 000 € de loyer pour l'année 2021

Ensuite, on réalise la vente de la SCI fin 2021 pour finaliser le comparatif en « cash to cash ».

Malgré les 4000 à 10 000 € de dividendes récupérés sur la SCI à l'IS, la trésorerie globale reste négative.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Solde annuel	-4 691	-4 508	-4 039	-3 541	-2 994	-2 393	-1 730	-1 000	-198	684
Solde cumulé	-19 183	-23 691	-27 730	-31 271	-34 265	-36 658	-38 388	-39 388	-39 587	-38 903

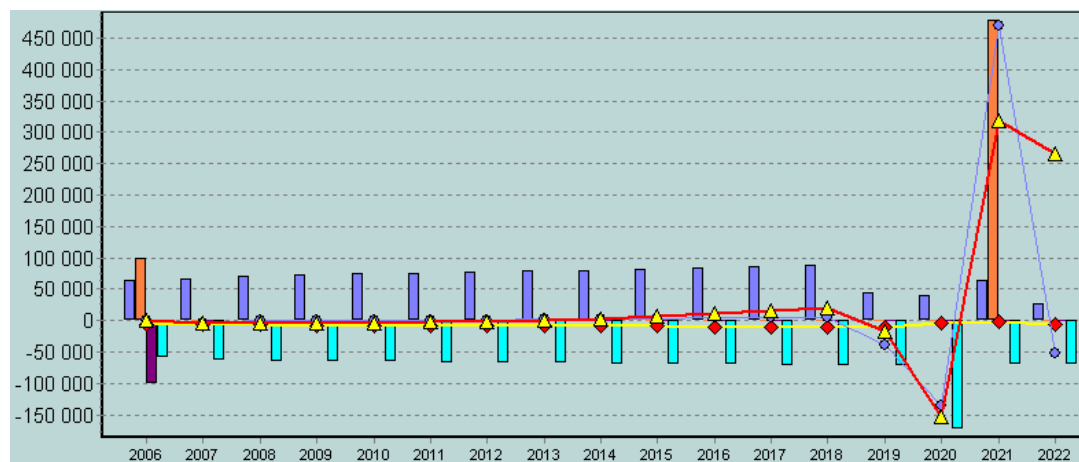
Certes, la solution devient acceptable.

Le déficit ne représente que 39 000 € en 2018 (on a cette somme sur le contrat d'assurance-vie). La trésorerie cumulée est ici de **333 000 €**

Stratégie 3 : la SCI à l'IR pour la NP - 2

Solution 2 : avec un crédit in fine sur 14 ans.

Le prêt in fine sur les 100 000 de NP fait économiser 4900 €/an : ça passe donc !



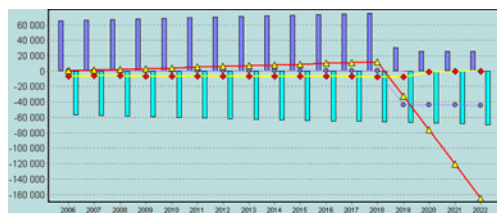
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2020	2021	2022
Revenus: personnes + actifs	65 000	65 780	70 569	72 868	74 227	75 650	77 143	40 992	63 877	25 911
Recettes: vente, crédits, CC sté, TVA	100 000	0	0	0	0	0	0	0	478 676	0
IR + CSG + PV + régul TVA	-6 500	-6 225	-6 216	-7 460	-7 914	-8 138	-8 395	-3 349	-2 485	-6 905
Budget + crédits + épargne + frais	-58 420	-63 736	-64 440	-65 153	-65 874	-66 604	-67 343	-172 745	-69 364	-70 197
Acquisit° + apport + rachat créd.	-100 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solde mensuel	7	-348	-7	21	37	76	117	-11 259	39 225	-4 266
Solde annuel	80	-4 181	-86	255	438	907	1 405	-135 102	470 703	-51 191
Solde cumulé	80	-4 101	-4 187	-3 932	-3 493	-2 586	-1 181	-152 692	318 011	266 821

La trésorerie cumulée est ici de **308 000 €** C'est le meilleur résultat ! 25 000 € de cash de moins (coût du in fine) que la solution précédente avec le crédit amortissable, mais **aucun effort sur la trésorerie annuelle** !

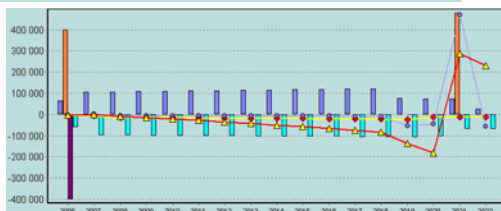
On a la SCI à l'IR, et le loyer de 47 000 €

Il reste à vendre 15 ans d'usufruit en viager à une compagnie d'assurance, et placer la somme sur le contrat d'assurance-vie (environ 370 000 €) pour éviter d'avoir du foncier taxable...

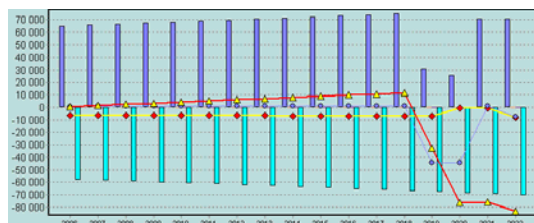
Progression des résultats



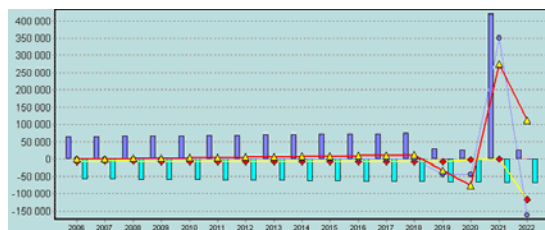
Existant Ca se présente mal si on ne fait rien !
(certes, aucun actif n'est vendu pour assurer des revenus)



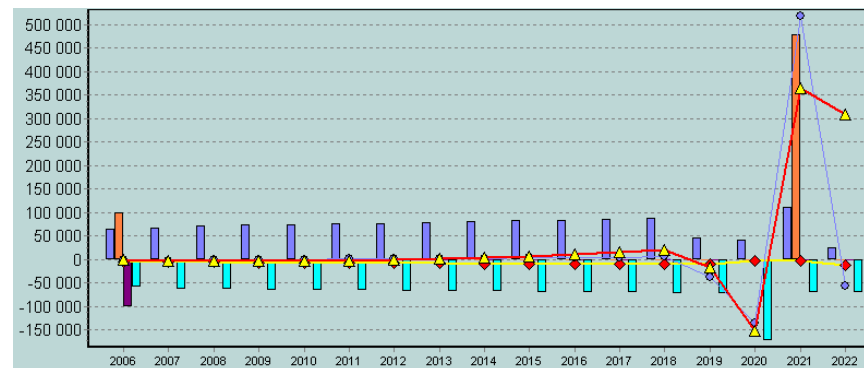
Scén. 1 Impossible à réaliser, ... mais, en théorie, 224 000 €
au terme (et le loyer de 45 000 €).
SCI à l'IR



Scén. 2 Faisable, et -83 000 € au terme.
45 000 €/an de revenus complémentaires.
SCI à l'IS



Scén.3 112 000 au terme.
Mais pas de revenus complémentaires.
SCI à l'IS
+ vente



Scénario 4 308 000 € au terme !
2 SCI : IR + IS SCI à l'IR pour la NP (et crédit in fine)
+ vente + SCI à l'IS pour l'US temporaire de 14 ans

Conclusion

Avec au départ un constat sans appel, le mérite de cette construction progressive sera d'apprécier le fonctionnement et la valeur ajoutée de chaque étape.

C'est à l'utilisateur du logiciel de décider de sa stratégie de travail et de communication.

Mais assurément, le module SIMULATION de la suite CAPITAL EXPLORER permet de réaliser un travail d'une grande finesse, et de construire un résultat édifiant pour le client !

Bonne continuation avec AMC !