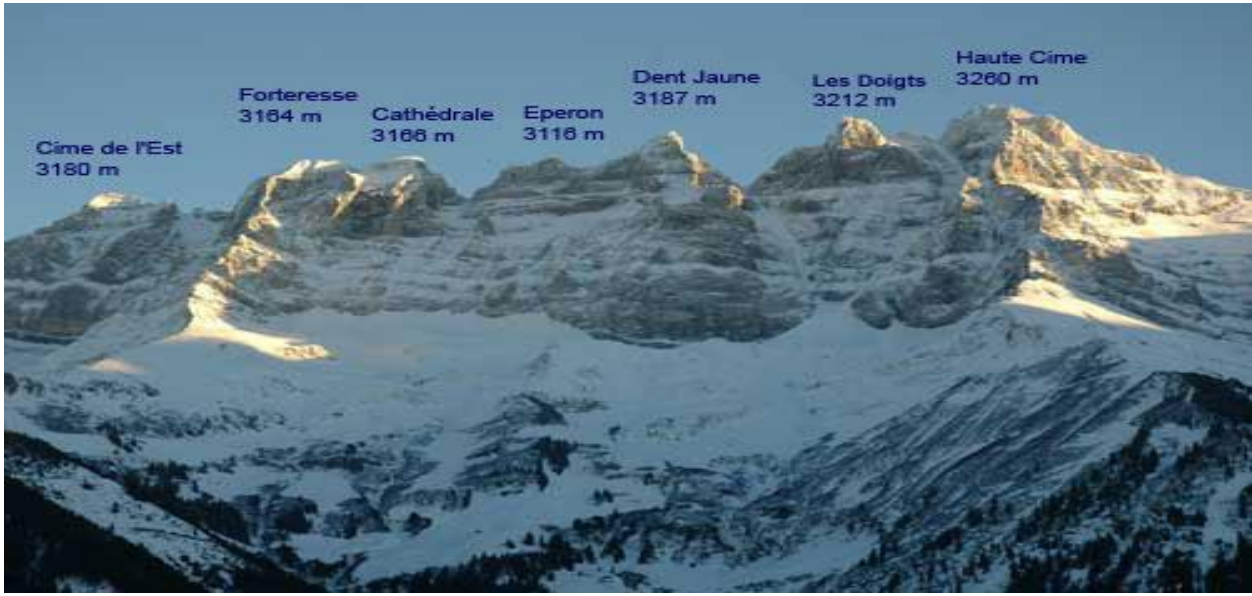
CREDIT SUISSE

EN FISCALITE

Medecin

c‘est aussi

Etre Entrepreneur



Vevey, le 05.09.2017

YVES CHABBEY – Expert fiscal diplômé CH + UE

Sommaire

1 ***Le cycle de vie du professionnel de la médecine***

2 **L'activité médicale en cabinet: Indépendant ou Salarié de sa Société**

3 **La Planification d'une transmission réussie du cabinet:** ***«Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»***

4 **Fiscalité d'un cabinet d'indépendant en RI transmis**

5 **Fiscalité d'un cabinet détenu en Société (SA)transmis**

Le cycle de vie du médecin – entrepreneur évolue et les besoins financiers aussi

Âge — 25 — 30 — 35 — 40 — 45 — 50 — 55 — 60 — 65 — 70 +

En formation

Salarié(e) d'un tiers **ou de son propre Cabinet en SA**

- Médecin-assistant
- Chef de clinique
- Médecin - chef adjoint
- Médecin - chef

Cabinet Indépendant ou de Groupe

- Création - Exploitation
- Croissance - Expansion
- Transmission - Vente

Retraité(e)

Création ou reprise?

Création d'un nouveau cabinet

- Création d'une nouvelle base de patients/acquisition
- Investissements plus importants dans de nouvelles infrastructures (quelle est la taille optimale?)
- Informations sur les potentialités d'activité des médecins du lieu d'implantation
- Nouveau site et négociation du bail à loyer
- Beaucoup d'hypothèses et de facteurs inconnus (grandes incertitudes et risques importants)

Reprise d'un cabinet existant

- Reprise des patients existants
- Reprise de l'infrastructure, peu d'investissements de remplacement et de rénovations
- Informations sur le médecin référent pour le financement d'un spécialiste/reprise du médecin référent actuel
- Reprise du bail à loyer existant
- Chiffre d'affaires actuel, et ainsi possibilité de planifier

Sommaire

1 Le cycle de vie du professionnel de la médecine

2 *L'activité médicale en cabinet: Indépendant ou Salarié de sa Société*

3 La Planification d'une transmission réussie du cabinet: *«Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»*

4 Fiscalité d'un cabinet d'indépendant en RI transmis

5 Fiscalité d'un cabinet détenu en Société (SA) transmis

(+ et ./.) - De l'activité indépendante

Avantages des Raisons Individuelles / Sociétés de Personnes

- Coûts faibles de mise en place – et peu de capital;
- Comptabilité plus basique; sauf en cas d'importants charges financières
- Grande clarté de lecture des comptes et résultats clairs;
- Immédiateté des revenus et donc structure requiert peu de sophistication pour leur distribution.

Désavantages

- Gros risques personnels – responsabilité illimitée vis-à-vis des tiers;
- Imposition immédiate et définitive des revenus, y compris prélèvements des primes

  d'assurances sociales (AVS, etc.): charge jusqu' à environ 50%;
- Imposition avec les autres revenus éventuels avec les taux sont progressifs;

(+ et ./.) - De l'activité détenue en Société (SA)

Avantages des Sociétés de Capitaux et Société Coop

- Fiscalité plus basse (environ 22% sur le profit)
- atténuation de la double imposition économique d'où un transfert par dividende des profits plus avantageuse pour la PP.

- (thésaurisation) par Report dans le temps de la distribution du solde des revenus obtenus (après impôts ci-dessus)

- Dès lors, plus grande capacité d'autofinancement (possibilités de réinvestissements accrues);

- Mise en place de stratégie pour financer les activités (holding).

Désavantages

- Les coûts de création – coûts de maintien (audit) peuvent rebuter;

- Sophistication des relations entre actionnaire
- Sophistication de la société
- et difficultés des sociétés dans un groupe.

Niveau d'imposition
La double imposition économique (Sté de Capitaux – Scoop)

- Sté de Capitaux
- SCoop

- Bilan

Actifs | Passifs

- PP

Impôt sur le bénéfice (22%)

ACTIONNAIRE
-Détenteur des droits de participation
PP

- Dividende versé par la société
- = Rendement de fortune

- **Impôt sur le revenu (41,5%) mais réduction de la base d'imposition si Conditions réunies (>10% de la participation)**

DOUBLE IMPOSITION ECONOMIQUE

Taux d'imposition globaux maximum applicables aux entreprises dans le canton de VAUD

Statut fiscal	Taux d'impôt sur le capital* ou fortune	Taux d'impôt effectif sur le bénéfice (ICC et IFD)
Raison Individuelle/ Stés de personnes	7.9%0	41,50%
Société ordinaire	0.%	22.00% - 27.2%
Holding	1.75%0	ICC= nil IFD =RPP ou 7.83%

*: l'impôt s/bénéfice dû par les sociétés sauf société holding est imputé sur l'impôt s/le capital

**: pour revenus étrangers uniquement

Comparaison - VAUD
Stés de Capitaux – R-Individuelle

	Taux ~	SA	RI
Bénéfice brut (avant salaire, charges sociales et impôts)		1’000’000	1’000’000
./. Salaire brut de l’actionnaire		(400’000)	
./. Charges sociales (part de l’employeur) (AVS/AI/APG: 5.125%; AC1: 1.1%; AC2: 0.5%; LPCFam: 0.06%; LPP 8.5%)	15%	(60’000)	
./. Charges sociales de l’indépendant (AVS/AI/APG: 9.65%; Alloc. fam. 1.6% s/max 126’000; LPCFam: 0.06%; AF 1.95%; LPP 8.5% s/400’000; frais admin. 1.6%)	19.7%		(197’000)
= Bénéfice avant impôts / Revenu imposable du propriétaire RI		540’000	803’000
./. Impôt sur le bénéfice (taux effectif) (réel 28%)	22.0%	(119’232)	
= Bénéfice après impôts		**420’768**	

Comparaison - VAUD
Stés de Capitaux – RIndividuelle

Impact au niveau de l'actionnaire SA / propriétaire RI *	Taux ~	SA	RI
Salaire net de l'actionnaire (charges sociales prélevées 15%)		340'000	
Dividende perçu de la SA (100% du BN après impôts)		420'768	
Revenu imposable du propriétaire RI			803'000
Revenu imposable total = 634'537		**760'768**	**803'000**
Impôts sur le revenu du propriétaire RI	41.5%		(333'245)
Impôt sur le revenu de l'actionnaire (y.c. atténuation double imposition)	41.5%	(263'333)	
Part LPP dépendant s/ salaire 400'000 de l'indépendant non déductible fiscalement (8.5% s/400'000)	14.8%	(59'200)	(34'000)
Total des charges (impôts et charges sociales)		**501'765**	**564'245**
		(50.1%)	(56.4%)
Liquidités nettes à disposition		**498'235**	**435'755**

*Hypothèses: actionnaire/propriétaire RI = contribuables célibataires sans enfants.
Pas d'autres déductions, revenus ou fortune pris en compte. Taux 2016 Lausanne/Vaud.

Sommaire

1 Le cycle de vie du professionnel de la médecine

2 L'activité médicale en cabinet: Indépendant ou Salarié de sa Société

3 **La Planification d'une transmission réussie du cabinet: *«Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»***

4 Fiscalité d'un cabinet d'indépendant en RI

5 Fiscalité d'un cabinet détenu en Société (SA)

Les principales raisons d'une transmission d'activité?

1. La santé et l'âge de l'entrepreneur - médecin
2. La volonté d'avoir plus de temps de libre
3. La possibilité de revendre à un bon prix
4. Le vœu des enfants qui ont suivi leurs parents dans l'activité médicale
5. La création d'une nouvelle société
6. La possibilité de transmettre le cabinet à l'interne (MBO)
7. Le transfert du capital lié au cabinet dans la fortune privée

La durée de la procédure de transmission n'est pas perçue comme un problème par les médecins mais cela en est UN !

Le Médecin - Entrepreneur ?

Principaux SOUHAITS

- Cession du cabinet dans les meilleures conditions.
- Garantir le niveau de vie du médecin suite à la transmission.
- Laisser l'autonomie et l'indépendance au successeur et assurer la pérennité de l'entreprise.
- Réduire l'impact fiscal du transfert.
- Désintéresser les héritiers et éviter les conflits familiaux.

Principaux PROBLEMES

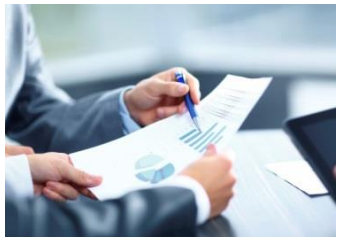
- La recherche d'un successeur potentiel
- L'évaluation et le prix du cabinet
- Le financement de la reprise du cabinet
- Les charges fiscales
- Le contexte économique difficile

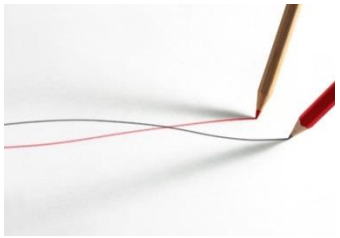
Les modes de transferts possibles

- Succession «volontaire» et préparée au sein de la famille
- Vente à des tiers externes ou à des concurrents
- Reprise par les associés-médecins
- Succession «forcée» par dévolution pour cause de mort
- Cessation et liquidation de l'entreprise

Planification entrepreneuriale réussie:

«Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»





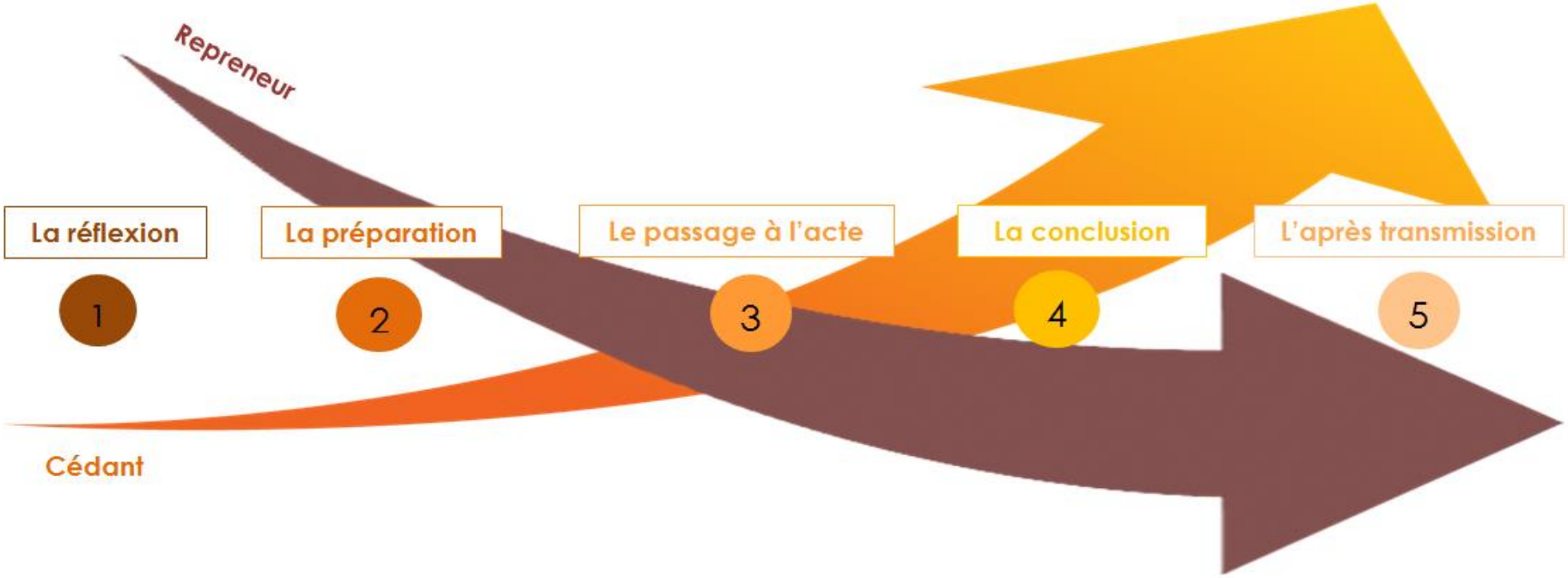
1. Réflexion → **2. Évaluation** → **3. Préparation** → **4. Passage à l'acte et Transmission** → **5. Conclusion**

Nous pouvons vous soutenir des manières suivantes

- 1. Dialogue préventif stratégique
- 2. Planification à l'avance de la situation financière **privée et du cabinet**
- **3. Optimisation comme aspects centraux de la situation fiscale, de prévoyance et successorale**
- 4. Choix de la forme juridique appropriée
- 5. Financement et exécution de transactions

2. Le Timing

de la transmission ou de la vente?



X – 5 à 10 ans	X – 5 à 1 ans	X –6 mois à 1 an	X

Protection en cas d'incapacité de discernement et de décès

Discernement	**Incapacité** de discernement	Cas de décès
	Suivi par personne de confiance	Partage successoral et organisation du legs
	Mandat pour cause d'inaptitude, directives anticipées du patient	Contrat de mariage, testament, pacte successoral

- **Exclusion des mesures des autorités et empêchement des blocages**
- Instructions détaillées et **adaptées individuellement,** p. ex. concernant la poursuite de l'activité

- **Droit des régimes matrimoniaux: p. ex.** examen du régime matrimonial, modification de la participation aux acquêts
- **Droit successoral:** p. ex. définir les règles de partage, les obligations de compensation, solliciter un exécuteur testamentaire

Sommaire

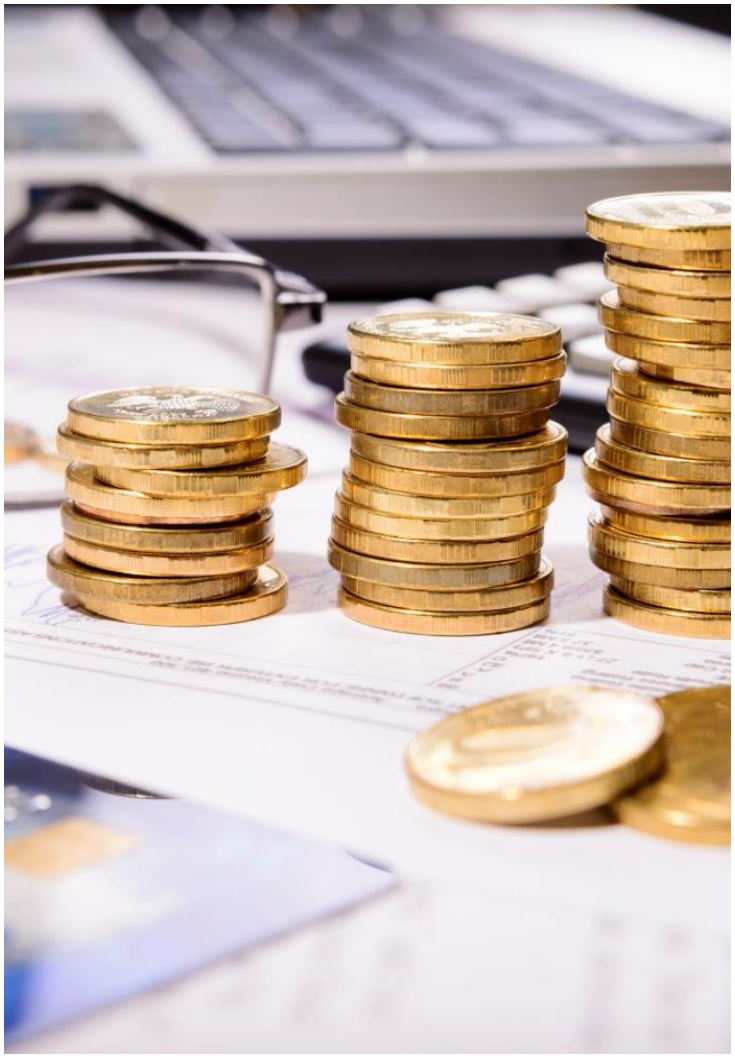
1 Le cycle de vie du professionnel de la médecine

2 L'activité médicale en cabinet: Indépendant ou Salarié de sa Société

3 La Planification d'une transmission réussie du cabinet: «Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»

4 ***Fiscalité d'un cabinet d'indépendant en RI transmis***

5 Fiscalité d'un cabinet détenu en Société (SA) transmis



L'Arrêt d'activité en RI :

Demande au fisc d'allégement de l'imposition finale

- Imposition privilégiée des réserves latentes art. 37 b LIFD
  - En cas de fin d'activité lucrative indépendante ***définitive***
  - Suite à une invalidité ou
  - Personne de plus de 55 ans

- Imposition privilégiée et séparée appliquée aux réserves réalisées durant les 2 derniers exercices

- Application diffère entre IFD et ICC

- ***La reprise ultérieur ed'une activité lucrative dépendante n'exclut pas l'imposition privilégiée du bénéfice de liquidation*** **(sous réserve d'évasion fiscale)**

L'Arrêt d'activité en RI:
si la prévoyance est insuffisante ou inexistante

Demande d'allégement au fisc

- Rachat effectif
  Imposition conformément à l'art. 37b LIFD
  – Les rachats dans la CP sont déductibles
- Rachat fictif
  – Les rachats dans la CP non effectués qui seraient autorisés et les rachats fictifs sont imposés de manière privilégiée au taux de la prévoyance

- *Si le rachat effectif est plus élevé que le rachat fictif, le montant sera limité au calcul du rachat fictif (ou 10 X 84'240) = CHF 842'400.-*

- *A noter que si la lacune effective est moins élevée, le montant à prendre en considération doit être calculé sur la base du rachat fictif.*

- Le bénéfice de liquidation restant est *également imposé de manière privilégiée avec l'impôt annuel séparé*

L'Arrêt d'activité en RI:
l'obtention du différé d'imposition sur l'immeuble cabinet :
Demande expresse auprès du fisc

- Imposition en 2 phases des réserves immobilières
- L'autorité fiscale, part du principe que tant **que l'immeuble n'est pas vendu à un tiers** le bénéfice de vente n'est pas totalement réalisé et donc impose en 2 étapes le bénéfice

PHASE 1

Imposition uniquement des amortissements comptables effectués:

Valeur d'investissement de l'immeuble
./. Valeur comptable de l'immeuble
= Reprise des amortissements (différence entre la Val. D'invest. et la Vcompt.)

PHASE 2
Imposition uniquement sur le gain immobilier lors de la vente ultérieure:

Prix de vente
./.Valeur d'investissement de l'immeuble (différence entre la VV et la VC révisée)
= Plus-Value de l'immeuble soumis aux R.O. et charges sociales

L'Arrêt d'activité en RI:
Affermage de l'exploitation autorisé

- Il y a affermage lorsque l'on loue son exploitation à un tiers dans le but de la reprendre pour le céder plus tard à ses héritiers.

Pas de transfert dans la fortune privée l'exploitation reste dans la fortune commerciale ***sauf demande expresse du contribuable***

En cas de ventes des actifs affermés ou de transfert dans la fortune privée possibilité de bénéficier de l'imposition réduite aux art. 37b LIFD, 33 LF et 63 al. 3 LF et du rachat fictif

Attention :

en cas de transformation de sa RI en SA et affermage du bien immobilier

= risque que les actions soient considérées comme faisant partie de la fortune commerciale du contribuable

L'Arrêt d'activité en RI:
Par transfert de patrimoine et Apport à la SA de la RI

(LFUS) - Loi sur les Fusions :

- **Pas d'imposition des réserves latentes ni aucun droit de mutation au moment de l'apport (*si conditions Lfus remplies*)**
- **Plus de** valeur locative privée

  1-Suite apport à sa propre SA de l'immeuble (cabinet médical) détenu dans une RI lors de sa transformation

  2-Amortissements possibles dans la SA

- **(après 5 ans de délai** Vente des actions **sans coût fiscal)**

- MAIS alourdissement de la société dans
- une optique de transmission uniquement de l'exploitation

Sommaire

1 Le cycle de vie du professionnel de la médecine

2 L'activité médicale en cabinet: Indépendant ou Salarié de sa Société

3 La Planification d'une transmission réussie du cabinet: «Qui se met tôt en route arrive toujours à temps»

4 Fiscalité d'un cabinet d'indépendant en RI transmis

5 ***Fiscalité d'un cabinet détenu en Société (SA) transmis***

La Cession des titres de la SA: la vente des actions

Vente d'actions ou de parts sociales détenues dans la fortune privée du vendeur

LOIS FEDERALES CANTONALES

- LIFD 16 al.3

  Les gains en capital réalisés lors de l'aliénation d'éléments de la fortune privée ne sont pas imposables.

- LHID 7 al. 4 let. b

  les gains en capital réalisés sur des éléments de la fortune privée du contribuable ne sont pas imposables. L'art. 12, al. 2, est réservé.

- LI VD 19 al. 3

Les gains en capital réalisés lors de l'aliénation d'éléments de la fortune privée ne sont pas imposables.

La Cession des titres de la SA:
L*es principales variantes de vente*

VENTE AU COMPTANT

- L'acte de vente est signé devant un avocat et l'encaissement du prix de vente intervient à la date fixée par transmission des titres (actions /parts sociales)

VENTE AVEC UN EARN OUT

- L'acte de vente est signé devant un avocat, et le prix de cession des actions est alors composé
- d'une partie fixe, acquittée au jour de la signature, et d'une partie variable acquittée ultérieurement.
- La clause dite d'intéressement ou d'earn out est une clause, par laquelle les parties conviennent d'un complément de prix variable qui sera déterminé en fonction des résultats futurs de la société.

VENTE AVEC ESCROW ACCOUNT

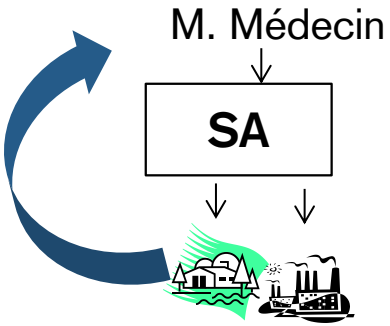
- L'acte de vente est signé devant un avocat et l'encaissement du prix de vente intervient généralement en deux phases aux dates pré-fixées dans l'acte.
- La première partie est encaissée immédiatement
- La deuxième partie dépendra de la réalisation ou non des éléments qui ont permis le blocage du montant durant une certaine période

VENTE CONTRE RENTE VIAGERE

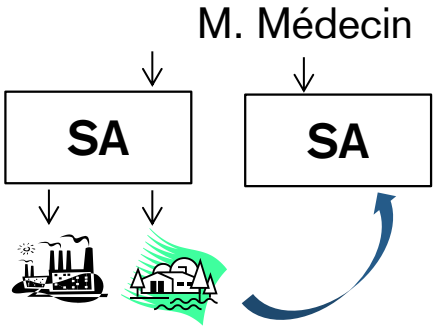
- L'acte de vente est signé devant un avocat et l'encaissement du prix de vente intervient
- par le versement d'une rente viagère sur une ou deux têtes selon que le vendeur est marié ou non.
- Cette manière de faire se pratique dans les cas de cession dans le cadre de la proche famille, afin d'éviter que l'acheteur doive se charger lourdement financièrement dès la reprise de la société familiale.

OPTIMISATION du Prix de Vente des actions :
Séparation de l'immeuble dans SA - impacts

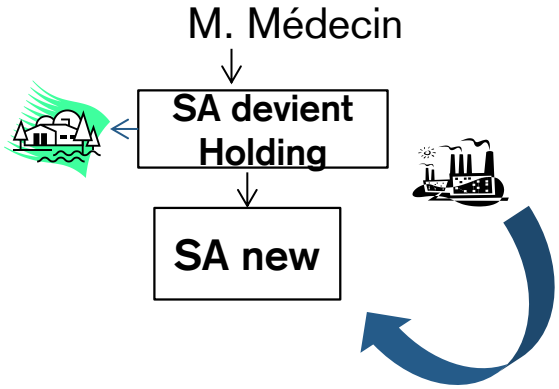
- I. Reprise de l'immeuble par l'actionnaire
  - réalisation des RL
  - Droit Mutation



- II. Scission SA
  - Les 2 SA ne continuent pas expl.(1= SI)
  - Réalisation des RL
  - Droit Mutation
  - Pas de délai 5 ans

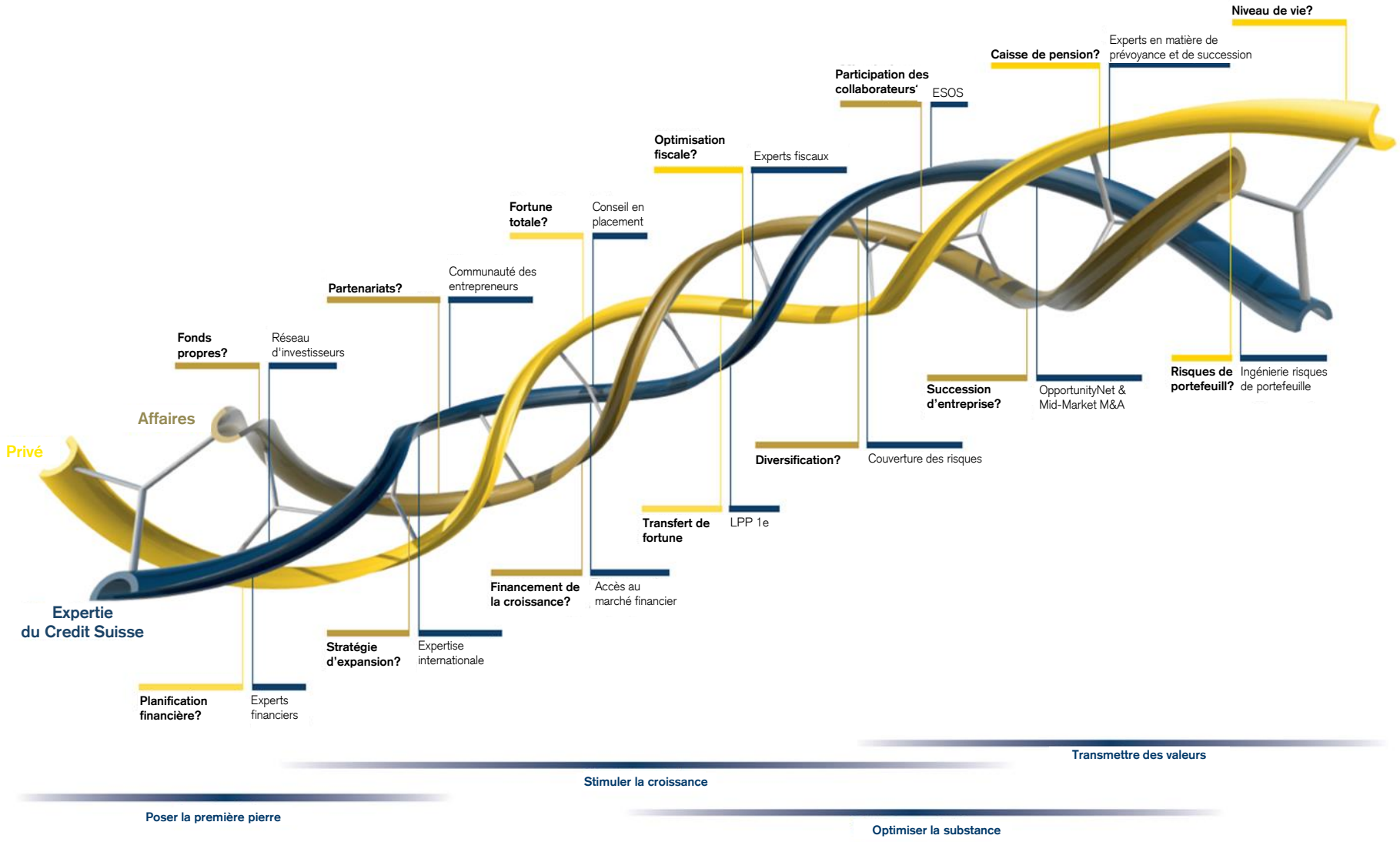


- III. Démembrement de SA
  - Trsft expl.fille aux VC/immeuble dans holding
  - Pas Gain en capital exonéré si Vente filiale
  - neutralité fiscale (yc.Droit Mutation)
  - Délai de 5 ans



Conseil global aux entrepreneurs

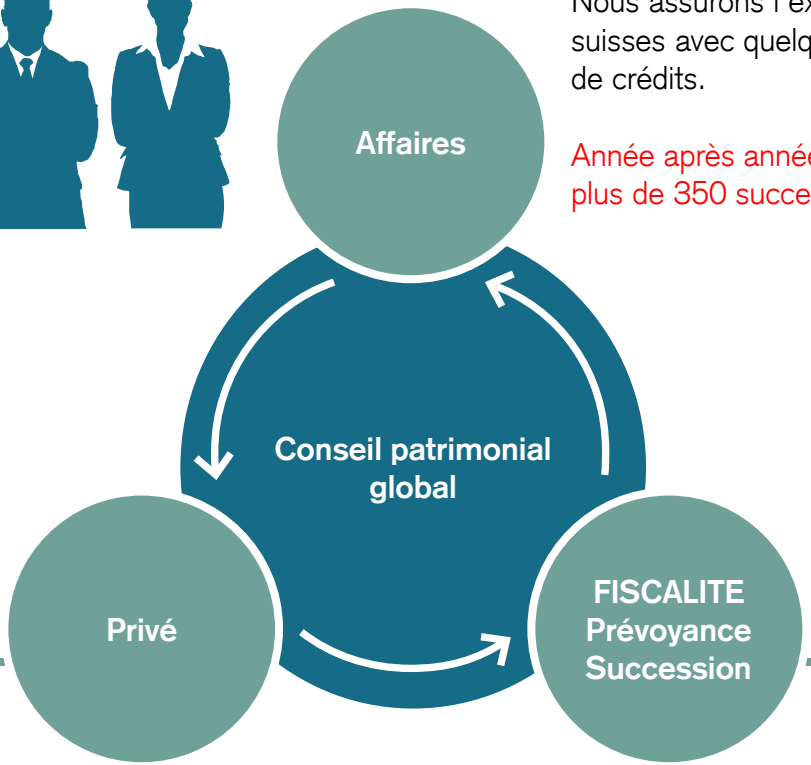
Intégrant leur ADN tant professionnel que privé



Un conseil patrimonial global est la clé de la réussite

Nous assurons l'exploitation de PME suisses avec quelque 30 milliards de CHF de crédits.

Année après année, nous accompagnons plus de 350 successions d'entreprise.



C'est là le cœur de métier de la Swiss Universal Bank. Nous disposons d'équipes spécialisées et de voies décisionnelles rapides.

Nous pouvons compter sur nos experts Wealth planners, ancrés localement dans 6 HUB en Suisse.

Plus de 6000 clients par an s'appuient sur notre expertise en matière de planification de la retraite et de la succession.

Quatre caisses de pension sur dix nous confient la fortune de leurs membres.

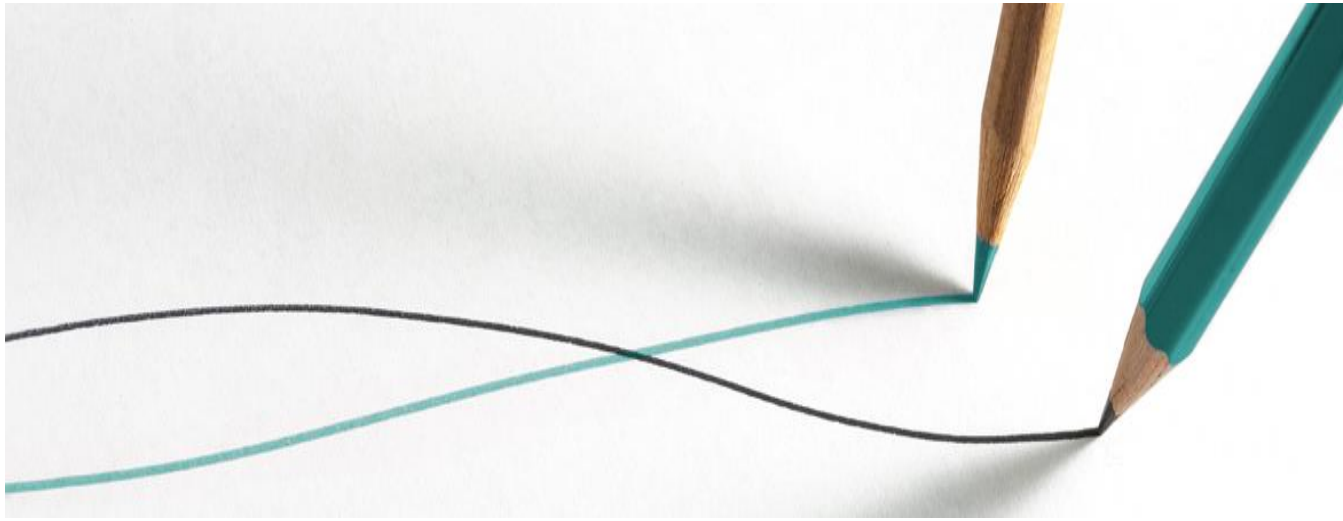
Questions

-

Réponses

CREDIT SUISSE

Merci pour votre attention !



Clause de non-responsabilité

Les présentes informations ont été élaborées à des fins publicitaires. Elles ne constituent pas un conseil en placement, ne reposent pas d'une autre manière sur un examen de la situation personnelle du destinataire, et ne sont pas le résultat d'une analyse financière objective ou indépendante. Les présentes informations ne sont pas juridiquement valables et ne constituent ni une offre, ni une incitation visant à la conclusion de quelque transaction financière que ce soit.

Les informations fournies dans le présent document ont été élaborées par Credit Suisse Group AG et/ou ses sociétés liées et ses sociétés affiliées (ci-après le «CS») avec le plus grand soin et en toute bonne foi.

Les informations et opinions figurant dans ce document reflètent l'avis du CS au moment de son élaboration; elles peuvent être modifiées à tout moment sans préavis. Elles proviennent de sources considérées comme fiables. Le CS ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces informations et ne saurait être tenu pour responsable des pertes qui pourraient résulter de leur utilisation. Sauf mention contraire, les chiffres n'ont pas été vérifiés. Les informations présentes dans ce document sont réservées au seul usage de son destinataire. Par ailleurs, il est interdit d'envoyer, d'introduire ou de distribuer ces informations ou une copie de ces dernières aux États-Unis, ou de les remettre à une personne US (au sens de la Regulation S du US Securities Act de 1933, dans sa version amendée).

La reproduction intégrale ou partielle de ces informations sans l'accord écrit préalable du CS est interdite.

Copyright © 2016 Credit Suisse Group AG et/ou sociétés liées et sociétés affiliées.
Tous droits réservés.

CREDIT SUISSE