



PENSER NOUVELLES STRATÉGIES AVEC
**JACQUES-PHILIPPE
CHEVALIER,**

Expert-comptable associé chez Yzico

**“L’ÉTUDE
ET LE CONSEIL
SONT LA PREMIÈRE
PIÈRE
INDISPENSABLE”**

Ne pas s'embarquer avec des idées toutes faites, se méfier des fausses évidences, des vérités d'hier comme des réflexes pavloviens d'aujourd'hui... Pour **JACQUES-PHILIPPE CHEVALIER**, expert-comptable associé chez Yzico, la politique immobilière des entreprises comme de leurs propriétaires doit plus que jamais répondre à une véritable stratégie. Celle-ci nécessite de savoir se poser les bonnes questions et de procéder à une étude circonstanciée tenant compte à la fois de l'intérêt économique et patrimonial.

Démembrements éventuels, nue-propriété ou usufruit complémentaires appliqués à des domaines à première vue surprenants comme les terrains... Tel un organiste devant son instrument, le conseil vous propose de jouer à la fois sur les registres de la fiscalité et du patrimoine, pour effectuer les bons choix en matière de patrimoine global et dans ce cas précis immobilier. « *Ne jamais rentrer dans un processus irréversible* » dit celui qui sait bien que la vie comme l'économie sont en permanente évolution. Cet expert qui est aussi le président de la commission des missions fiscales du conseil supérieur de l'ordre des experts-comptables, préconise une approche qui ne fait l'impasse sur aucune des étapes de la réflexion.

Le conseil réflexion plutôt que le conseil réflexe

« On a longtemps considéré qu'il ne fallait surtout pas d'immobilier à l'actif des entreprises, estimé que tout cela se limitait au choix du régime fiscal de la SCI. Du coup les options apparaissaient limitées alors qu'en fait il faut éviter le conseil réflexe au profit du conseil

réflexion ». Pourquoi être polarisé uniquement par le régime des plus-values alors que celles-ci restent par définition aléatoires ? **Les avantages de l'amortissement sont séduisants chemin faisant mais se pose la question à la revente.** Il faudrait vivre la SCI à l'IS (impôt sur les sociétés) et la revendre à l'IR (impôt sur le revenu) en quelque sorte. Et bien c'est possible et rien n'interdit d'imaginer des solutions plus subtiles dit notre interlocuteur.

Pour les locaux professionnels il est assez peu enclin à conseiller les rachats de bâtiments existants qui, à la fin de la durée des prêts et de l'amortissement risquent d'être totalement invendables notamment du point de vue des énergies, sauf à y investir de grosses sommes et dans ce cas-là, qui paye ? « **Mieux vaut construire tout de suite un bâtiment passif et procéder à un démembrement du terrain qui permet de distinguer une nue-propriété acquise par la famille d'un usufruit au profit de l'entreprise** ». La nue-propriété permet le retour à terme de l'immeuble dans le patrimoine familial sans fiscalité « *La seule vraie limite à l'exercice est*

bien entendu de veiller à l'intérêt économique de la société. » Autrement dit l'opération doit avoir un intérêt économique voire juridique substantiel pour l'entreprise.

Chez le notaire !

Sur la méthode, plutôt que sur les exemples plus personnels et spécifiques, Jacques-Philippe Chevalier est formel. « *Faire une étude exhaustive de toutes les voies d'acquisition de l'immobilier d'entreprise est indispensable. Elle trace et valorise la démarche en tenant compte clairement des intérêts économiques et patrimoniaux* ». Cette étude est annexée au procès-verbal de l'assemblée générale qui statue sur le mode de détention proposé. Elle est ensuite déposée au rang des minutes du notaire pour pouvoir justifier du bienfondé de l'opération des décennies plus tard. **A l'occasion de la transmission patrimoniale aux enfants, le démembrement des titres de la SCI peut à nouveau être utilisé pour des donations de la nue-propriété**, les parents gardant souvent les revenus grâce à l'usufruit. Si l'objectif est de transmettre, ces méthodes permettent de réduire la base imposable sans risque fiscal car « *le civil l'emporte toujours sur le fiscal. Il n'y a que des cas particuliers donc en matière d'immobilier d'entreprise comme dans tous les domaines du conseil les décisions doivent relever d'une expertise pointue sans perdre de vue la volonté affirmée du client* ».

PROPOS RECUEILLIS
PAR JEAN-PIERRE JAGER