Les murs de l'entreprise, un actif à part entière

Et si les murs de votre entreprise pouvaient contribuer à construire votre patrimoine personnel ? Pour un chef d'entreprise, détenir à titre personnel l'immobilier qui abrite son activité permet de dissocier les murs de l'exploitation et de transformer progressivement un local professionnel en véritable actif patrimonial.

PAR CAROLINE LEANDRI
Conseiller en gestion de patrimoine*.

Une stratégie qui sépare les murs de l'activité

Lorsqu'un entrepreneur crée ou développe son entreprise, la question de l'immobilier professionnel, et plus particulièrement la séparation entre le patrimoine professionnel et le patrimoine privé représente un véritable enjeu pour le dirigeant.
Le principe consiste à acheter les murs à titre personnel, puis à les louer à sa société d'exploitation. Le chef d'entreprise devient ainsi propriétaire de l'immeuble, tandis que son entreprise en est simplement locataire. Cette organisation crée une séparation entre deux actifs : l'entreprise d'un côté, l'immobilier de l'autre.
Les loyers versés par la société permettent de contribuer au financement du bien, notamment lorsque celui-ci a été acquis à crédit. À terme, une fois l'emprunt remboursé, le dirigeant dispose d'un immeuble susceptible de générer des revenus complémentaires. L'intérêt est donc double : l'entreprise dispose de locaux adaptés à son activité et le dirigeant construit parallèlement son patrimoine personnel.


GRAND WARSZAWSKI - STOCK.ADOBE.COM

Une façon de préparer l'avenir de son entreprise

Cette dissociation peut prendre tout son sens lorsque le chef d'entreprise envisage, à moyen ou long terme, de transmettre ou de vendre son activité. Les murs et l'exploitation ne répondent pas nécessairement aux mêmes logiques.
L'immobilier constitue généralement un actif patrimonial peu liquide, tandis que le repreneur s'intéresse avant tout à l'activité : sa clientèle, son savoir-faire, ses salariés, ses résultats et ses perspectives de développement.
En conservant les murs dans son patrimoine personnel, le dirigeant peut donc céder son entreprise sans nécessairement céder l'immeuble.
Le repreneur rachète l'activité et devient locataire des locaux. De son côté, l'ancien dirigeant conserve les murs et continue à percevoir un loyer. Séparer les murs de l'exploitation peut également permettre au dirigeant de transmettre son entreprise tout en conservant une source de revenus et un actif immobilier.

Actailor Patrimoine - Cabinet Leandri - 2 rue Prosper-Mérimée 20 000 Ajaccio - Tel. 04.95.27.36.05 ou 06.26.72.31.81 mail : caroline.leandri@actailor-patrimoine.fr

Acheter en direct ou avec une SCI ?

Pour détenir les murs, plusieurs configurations sont possibles. Le dirigeant peut acheter directement l'immeuble en son nom propre. Cette solution peut être adaptée s'il souhaite acquérir un seul bien et conserver une organisation relativement simple. Autre possibilité : créer ou utiliser une société civile immobilière (SCI). Celle-ci peut notamment trouver son intérêt lorsque le dirigeant détient déjà plusieurs biens immobiliers, lorsqu'il souhaite organiser la détention à plusieurs ou encore anticiper la transmission de son patrimoine. Mais attention : créer une SCI n'est pas une solution automatique. Son intérêt dépend de la situation familiale, patrimoniale et professionnelle du dirigeant, ainsi que de ses objectifs à long terme. Les modalités de financement et la fiscalité doivent également être étudiées.

Des loyers qui constituent un véritable flux patrimonial

Une fois l'immeuble acquis, le dirigeant le loue à son entreprise dans le cadre d'un bail. La société verse un loyer au propriétaire des murs. Pour l'entreprise, ce loyer constitue, sous réserve notamment de respecter les conditions fiscales applicables, une charge liée à son activité. Pour le dirigeant, il constitue un revenu imposable. La fiscalité dépend notamment de la nature de la location. Dans le cas d'un local loué nu, acquis en propre ou via une SCI à l'impôt sur le revenu, les loyers relèvent de la catégorie des revenus fonciers. Au régime réel, certaines dépenses peuvent être déduites, notamment les intérêts d'emprunt. Le loyer net (après déduction des charges) sera alors imposé à l'impôt sur le revenu et aux prélèvements sociaux (17,2 %). Lorsque le bien est loué avec des équipements nécessaires à l'activité, les revenus relèvent des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). Ce régime permet notamment, sous certaines conditions, de prendre en compte l'amortissement comptable de l'immeuble.

Le loyer : ni trop haut, ni trop bas

Puisque le propriétaire et le locataire sont liés, le montant du loyer doit faire l'objet d'une attention particulière. Il doit être cohérent avec les loyers pratiqués pour des biens comparables dans le même secteur. Un loyer volontairement surévalué pourrait être contesté, tandis qu'un loyer anormalement faible peut également poser des difficultés. Autrement dit, il ne s'agit pas de fixer librement le loyer en fonction du montant que l'entreprise est capable de payer. Une référence au marché permet de sécuriser la relation entre le dirigeant et sa société. Le bail doit également préciser les responsabilités de chacun et la répartition de certaines dépenses. Pour une activité commerciale ou artisanale, le bail commercial est généralement la référence, avec ses règles protectrices pour le locataire et sa durée de principe de neuf ans.

Faut-il emprunter pour acheter les murs ?

La question du financement est centrale. Acheter l'immeuble à titre personnel signifie mobiliser la capacité d'emprunt du dirigeant. Cette capacité ne sera donc plus disponible, ou le sera moins, pour d'autres projets immobiliers ou personnels. Pour autant, financer l'acquisition à crédit peut présenter des intérêts. Le dirigeant conserve son épargne disponible et les intérêts d'emprunt peuvent, selon le régime fiscal applicable, être pris en compte pour déterminer le revenu taxable. L'assurance emprunteur mérite également d'être considérée : en fonction des garanties souscrites, elle peut protéger le conjoint ou les héritiers en cas de décès. Le bon financement est donc celui qui s'intègre dans l'ensemble du patrimoine du dirigeant, et pas seulement celui qui permet d'acheter les murs.

Une stratégie patrimoniale à construire sur mesure

Détenir l'immobilier professionnel dans son patrimoine personnel peut ainsi répondre à plusieurs objectifs : constituer un patrimoine, percevoir à terme des revenus, séparer les murs de l'exploitation ou préparer la transmission de l'entreprise. Mais cette stratégie n'est ni systématiquement avantageuse ni adaptée à tous les dirigeants. Elle doit être étudiée au regard de la capacité d'endettement, de la fiscalité des revenus, du statut juridique de l'entreprise, de la situation familiale, des objectifs de transmission et de la fiscalité à la revente.

Trois réflexes avant d'acheter les murs à titre personnel

Définir son objectif patrimonial : revenus futurs, constitution d'un capital, transmission ou conservation de l'immeuble après la vente de l'entreprise. Choisir la bonne organisation : détention directe ou SCI ou autre structure, en fonction de la situation personnelle, familiale et professionnelle. Raisonner sur le long terme : financement, fiscalité des loyers, IFI, transmission et fiscalité de la revente doivent être étudiés ensemble. Les murs de l'entreprise ne sont donc pas seulement un lieu d'exploitation. Pour le dirigeant, ils peuvent devenir un actif patrimonial stratégique, à condition d'être intégrés dès le départ dans une réflexion globale.