

# Comment sortir d'une SNC ?



**En dix ans, la part des officines exploitées par une société en nom collectif (SNC) est passée de 20 % à moins de 10 %<sup>1</sup>, ce qui représente tout de même en nombre encore près de 2.000 officines, souvent de taille importante.**

## **L'attrait des sociétés d'exercice libéral**

Le relatif désamour qui frappe la SNC s'explique essentiellement par le succès des sociétés d'exercice libéral (SEL), lesquelles permettent, comme chacun le sait désormais, d'acquérir un fonds de commerce d'officine dans un contexte fiscal plus favorable. Dans une telle structure, en effet, l'emprunt souscrit pour acquérir l'officine est remboursé après paiement de l'impôt sur les sociétés, dont le taux est significativement plus faible que ceux - cumulés - de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales obligatoires. On dit ainsi souvent, à titre d'illustration, que pour rembourser 100 dans le cadre d'un régime à l'impôt sur le reve-

nu, il faut gagner 200 quand 150 suffisent dans le cadre d'un régime à l'impôt sur les sociétés. C'est cette « compétitivité » fiscale des SEL qui explique en grande partie leur succès.

Autre attrait des SEL, elles permettent l'entrée au capital de pharmaciens qui n'engagent pas leur diplôme au sein de la société et se contentent d'apporter des capitaux nécessaires dans un contexte de durcissement des conditions d'accès au crédit bancaire et de cherté des fonds. A cet égard, il résulte des dernières statistiques ordinales en la matière que 39 % des SEL comprennent au moins un associé extérieur<sup>2</sup>, ce qui tend à démontrer que ce cas de figure n'est pas marginal.



### La remarque de Thomas Crochet, avocat au barreau de Toulouse

« En miroir, c'est précisément l'absence d'attractivité fiscale de la SNC ainsi que le caractère fermé de cette forme de société, dont sont exclus les pharmaciens qui n'y exercent pas, qui doit conduire les associés de ces structures à envisager de les transformer en sociétés d'exercice libéral.

Certes, en période de croisière - c'est-à-dire lorsque l'emprunt souscrit pour acquérir l'officine est remboursé et en l'absence d'entrée ou de sortie d'associés - la SNC peut parfaitement donner satisfaction à ses associés, et ne pas constituer un frein au développement de l'officine, comme en attestent certaines officines de très grande taille exploitées par des SNC. Il a, en effet, été démontré qu'en période de croisière le régime fiscal applicable à la société n'est pas de nature à impacter significativement le revenu net disponible des associés, notamment depuis la fin du mécanisme dit de l'avoir fiscal en 2005 et l'assujettissement des dividendes des sociétés aux cotisations sociales en 2009 pour les SEL, puis en 2013 pour les autres formes de sociétés. »

### La délicate cession de parts d'une SNC

Lorsqu'un associé d'une SNC entend, en revanche, céder ses parts alors que ses associés souhaitent poursuivre l'exploitation, tous les désagréments de la SNC apparaissent de manière éclatante.

Celui-ci se prive en premier lieu de la possibilité de céder ses parts à un « pharmacien investisseur », persona non grata au sein d'une SNC, ce qui dans un marché de la transaction relativement déprimé est un luxe que les cédants ne peuvent pas toujours se permettre.

Le cédant de parts de SNC place ensuite et surtout son acquéreur dans la position très inconfortable de devoir financer son acquisition sous le régime de l'impôt sur le revenu. C'est, en effet, l'acquéreur qui empruntera à titre personnel pour financer l'achat des parts de la SNC et remboursera les sommes empruntées avec ses revenus personnels, après paiement de l'impôt sur le revenu et des cotisations sociales obligatoires. Sa capacité d'emprunt s'en trouvera significativement réduite, conduisant logiquement à une réduction du prix de cession des parts en question ou à un allongement important du délai de vente, lequel conduit d'ailleurs souvent *in fine* à une réduction du prix.

Enfin, l'associé qui reste associé de la SNC doit consentir un nantissement du fonds de commerce de l'officine au profit de l'établissement bancaire qui finance l'acquisition de ses parts par le nouvel associé. En effet, même si c'est bien le nouvel associé qui emprunte, les règles applicables aux SNC n'interdisent pas que le fonds de commerce de la société soit donné en garantie d'un engagement souscrit par un associé.

1. Source : Etude XERFI, Les pharmacies, déc. 2012

2. Source : Ordre national des pharmaciens, Eléments démographiques 2013

**A savoir :** Il en résulte que si le nouvel associé ne parvient pas à rembourser l'emprunt souscrit pour acquérir ses parts de la SNC, c'est l'officine qui pourrait être saisie, préjudiciant par conséquent directement aux intérêts de l'associé qui est demeuré au sein de la société.

Jusqu'à peu, la transformation de la SNC en une SEL ne permettait pas d'améliorer le « sort fiscal » de l'acquéreur des parts qui se trouvait dans une situation pire encore, puisqu'il ne pouvait alors même pas dans la majorité des cas déduire la totalité des intérêts de l'emprunt<sup>3</sup>.

### Une solution alternative jusqu'alors peu satisfaisante

La solution la plus pertinente qui s'offrait jusqu'à présent en la matière, consistait à faire céder l'officine par la SNC, à une SEL constituée par le nouveau titulaire et le ou les associés de la SNC qui souhaitent poursuivre leur activité. La SNC était ensuite liquidée et le produit de la cession appréhendé par ses associés.

Cette solution n'était toutefois envisageable pour autant que le ou les associés de la SNC, qui demeurent titulaires, souhaitent poursuivre leur activité professionnelle pour une durée suffisante pour couvrir une partie significative du remboursement de l'emprunt souscrit par la SEL pour acquérir l'officine. Il fallait également que les associés qui se maintiennent acceptent de cautionner à titre personnel un nouvel engagement financier, avec la « pression » qui en résulte. D'autre part, une telle opération n'allait pas sans un coût fiscal non négligeable, entre les droits d'enregistrement calculés sur la totalité de la valeur de l'officine et les impositions qui frappent la plus-value éventuellement dégagée, laquelle ne peut dans une telle hypothèse bénéficier d'un

quelconque dispositif d'exonération (pour les associés qui poursuivent leur activité au sein de la SEL).

### Une transformation en SEL désormais pertinente

Au contraire, depuis que la constitution des sociétés de participations financières de professions libérales (SPFPL) est possible, la transformation des SNC en SEL constitue un excellent moyen de sortir du guêpier que constitue la SNC lorsqu'un associé veut céder ses parts.

L'acquéreur des parts ou actions d'une SEL peut, en effet, désormais constituer une SPFPL, laquelle souscrira l'emprunt et se portera acquéreur des droits sociaux que souhaite céder l'associé qui veut cesser son activité.

Le remboursement de l'emprunt ainsi souscrit par la SPFPL étant réalisé dans le cadre du régime fiscal de l'impôt sur les sociétés, la capacité d'endettement de l'acquéreur s'en trouvera accrue (ou son revenu net disponible augmenté), permettant la réalisation de la transaction.



**Thomas Crochet, avocat au barreau de Toulouse**

« La transformation d'une SNC en SEL n'est pas une opération très complexe. »

### Le changement de régime fiscal

On observera seulement que la transformation d'une SNC en SEL induit, et c'est l'objectif poursuivi, un changement de régime fiscal, puisque la société devient alors assujettie à l'impôt sur les sociétés. Ce changement de régime fiscal induit des conséquences diverses et variées, notamment en matière comptable, qu'il convient d'anti-

3. Les intérêts d'un emprunt souscrit pour acquérir des parts ou actions d'une société assujettie à l'impôt sur les sociétés ne sont en effet déductibles que dans la limite du montant de l'emprunt qui n'excède pas le triple de la rémunération perçue par l'associé ; compte tenu du niveau élevé de valorisation des officines, une fraction très importante des intérêts acquittés n'est en général par conséquent pas déductible.

ciper, de sorte qu'en pratique il est préférable de procéder à un changement de régime fiscal à la date de clôture d'un exercice.



### Quand a lieu précisément le changement de régime fiscal ?

Thomas Crochet : « Le changement de régime fiscal intervient lorsque la transformation devient effective, c'est-à-dire lorsque la transformation de la SNC en SEL a été dûment autorisée par l'Ordre des pharmaciens, lequel doit procéder à l'inscription de la société au tableau. Cette date n'est pas maîtrisée par les associés de la société. Il est, par conséquent, conseillé de faire opter la SNC pour son assujettissement à l'impôt sur les sociétés (laquelle option peut être exercée au cours des trois premiers mois de l'exercice au cours duquel elle prendra effet) avant de réaliser la transformation, et ce afin de maîtriser la date du changement de régime fiscal.

C'est par conséquent une fois le changement de régime fiscal réalisé que la transformation de la SNC en SEL pourra intervenir.

### Le choix de la forme de SEL : SELARL ou SELAS ?

A ce stade se pose alors la question de la forme sociale à privilégier, les SEL pouvant revêtir plusieurs formes, dont deux présentent un intérêt : la société d'exercice libéral à responsabilité limitée (SELARL) et la société d'exercice libéral par actions simplifiée (SELAS). La simplicité du fonctionnement d'une SELARL, ainsi que son moindre coût peuvent inciter à privilégier cette forme, nettement plus usitée.

Mais parce que le mieux n'est pas toujours l'ennemi du bien, on rappellera seulement que la SELAS

offre quelques avantages non négligeables par rapport à la SELARL, à savoir :

➤ Les droits d'enregistrement qui s'appliquent aux cessions de droits sociaux sont en premier lieu significativement plus faibles lorsqu'il s'agit de cession d'actions - donc dans le cadre d'une SELAS - que lorsqu'il s'agit de parts sociales, dont est composé le capital des SELARL. Là où les cessions de parts sociales supportent des droits d'enregistrement dont le taux est de 3 %, ce taux n'est en effet que de 0,1 % s'agissant des actions<sup>4</sup>.

➤ La SELAS offre, en outre, une souplesse dans la rédaction des statuts qui est fort appréciable, notamment lorsque la société comprend des associés non exerçants qui peuvent se voir consentir divers avantages particuliers via des actions de préférence<sup>5</sup>.

➤ Enfin, la possibilité de convenir plus efficacement des modalités de détermination de la valeur des actions en cas d'exclusion ou retrait d'un associé constitue également un argument en faveur de ce type de sociétés.

Toutefois, les avantages des SELAS peuvent être mis en balance avec ses inconvénients :

➤ Certes, cette forme sociale peut être plus coûteuse, notamment parce qu'elle est plus fréquemment obligée de se doter d'un commissaire aux comptes. La désignation d'un commissaire aux comptes est, en effet, obligatoire dans le cadre d'une SELAS dès lors que deux des trois seuils suivants sont atteints : 1 million d'euros de total de bilan, 2 millions d'euros de chiffre d'affaires et 20 salariés, quand ces seuils sont de respectivement 1.550.000 €, 3.100.000 € et 50 salariés dans les SELARL et SNC.

➤ En outre, une SELAS qui contrôle une autre société, ou qui est contrôlée par une autre société (une SPFPL, par exemple) est systématique-

4. Certes, le régime des droits d'enregistrement des cession d'actions fait l'objet de réformes fréquentes (trois en 2011 et 2012, par exemple), mais il n'en demeure pas moins que ce régime est depuis très longtemps plus favorable que celui applicable aux cessions de parts sociales et il est très improbable que la tendance s'inverse sur ce point, même si un durcissement du régime actuellement applicable aux cessions d'actions ne peut pas être exclu.

ment obligée de désigner un commissaire aux comptes<sup>6</sup>.

➤ Signalons, par ailleurs, pour en terminer avec les inconvénients de la SELAS que, contrairement à une idée reçue de moins en moins répandue mais néanmoins persistante, les associés d'une SELAS qui y exercent leur activité professionnelle ne sont pas affiliés au - coûteux - régime général de la sécurité sociale (c'est-à-dire le régime des salariés<sup>7</sup>). Il résulte, en effet, d'une jurisprudence à ce jour constante de la Cour de cassation que la rémunération que ces associés perçoivent au titre de leur activité professionnelle relève bien du régime des travailleurs non-salariés<sup>7</sup>. Le choix de la SELAS est donc à ce jour sans impact sur le montant des cotisations sociales obligatoires qui pèseront sur les associés.

S'agissant des conséquences fiscales négatives du changement de régime fiscal, le législateur a créé divers mécanismes dont l'objet est en pratique de les annihiler, de sorte que le passage d'un régime impôt sur le revenu à un régime impôt sur les sociétés s'opère sans porter préjudice, ni à la société, ni à ses associés.

### La nécessité d'anticiper suffisamment la transformation

Un point toutefois mérite attention, qui n'est pas sans conséquence.

Le changement de régime fiscal rend exigibles des droits d'enregistrement sur les apports en nature qui ont été faits à la société. En pratique, cela signifie que si la SNC a été créée à l'origine par l'apport d'une officine par un de ses associés

(qu'il soit ou non toujours associé), ce qui est très fréquemment le cas, le changement de régime fiscal rend exigibles des droits d'enregistrement calculés sur la valeur de l'officine au jour du changement de régime fiscal, dont le montant n'est pas négligeable puisque le taux de ces droits d'enregistrement atteint 5 % pour la fraction de la valeur du fonds supérieure à 200.000 euros<sup>8</sup>.



#### Le conseil de Thomas Crochet, avocat au barreau de Toulouse

« Le paiement de ces droits d'enregistrement peut néanmoins être évité si les associés de la société prennent l'engagement de conserver leurs droits sociaux au moins trois ans à compter du changement de régime fiscal et, naturellement, respectent cet engagement.

C'est pourquoi, il est fortement conseillé d'anticiper la transformation d'une SNC bien avant qu'un associé cherche à céder ses droits, afin qu'il soit en mesure de respecter ce délai de conservation de trois ans. »

**Important à savoir :** En cas de sortie d'un associé, l'administration fiscale a précisé que la durée de détention qui permet de bénéficier de l'exonération de la plus-value de cession dans le cadre d'un départ en retraite est décomptée à partir de la date d'acquisition des droits cédés, peu importe que la société ait entre temps changé de forme sociale et de régime fiscal<sup>9</sup>. L'associé d'une SNC qui vend ses droits sociaux dans le cadre de son départ en retraite après avoir transformé la SNC

5. Il peut ainsi par exemple être conféré au « pharmacien investisseur » un droit privilégié aux dividendes, lui permettant si le montant des dividendes n'atteint pas un seuil fixé par avance de bénéficier d'une distribution prioritaire par rapport aux associés exerçants.

6. Ces règles défavorables aux SELAS sont toutefois susceptibles d'être supprimées dans le cadre du « choc de simplification » annoncé récemment par le Premier ministre.

7. Voir notamment en ce sens un arrêt de la Cour de cassation en date du 20 juin 2007 (n° 06-17146), auquel les organismes sociaux se sont depuis rangés.

8. Ainsi par exemple, le montant des droits d'enregistrement s'élève à 145.000 euros pour une officine valorisée 3.000.000 d'euros.

en SEL ne sera donc pas privé de l'exonération de la plus-value éventuellement dégagée. Il n'y a donc aucune raison de ne pas franchir le pas !

## Conclusion

Depuis que les SPFPL peuvent être créées, la transformation en SEL d'une SNC permet donc de résoudre l'épineuse problématique de la cession de ses parts par un associé quand les autres veulent poursuivre l'exploitation. Il convient seulement d'anticiper un minimum.

## ETUDE D'UN CAS CONCRET

### (source : Flandre Comptabilité conseil)

Madame MARTIN et Monsieur DUPONT sont actuellement associés dans la SNC Pharmacie du Théâtre qui exploite un fonds de pharmacie.

L'officine qu'ils exploitent étant intégralement remboursée, et désireux de capitaliser sur leur expérience professionnelle, Madame MARTIN et Monsieur DUPONT souhaitent investir dans une deuxième officine tout en restant associés.

Un compromis a été signé en vue de l'acquisition du fond d'officine de la Pharmacie du Bourg.

Afin de mener à bien ce projet, il est envisagé de constituer une Société de Participation Financière de Profession Libérale (SPFPL) dans laquelle Madame MARTIN et Monsieur DUPONT seraient associés à 50/50.

La SPFPL ainsi constituée prendra une participation dans chacune des sociétés exploitant les deux fonds de commerce de pharmacie.

### La chronologie des opérations sera la suivante :

- Transformation de la SNC Pharmacie du Théâtre en SELARL dans laquelle Madame MARTIN et Monsieur DUPONT sont associés à 50 /50.
- Constitution d'une SPFPL par apport des titres de la SELARL Pharmacie du Théâtre détenus

par les deux associés. Monsieur DUPONT conservera 1 % des parts sociales en direct de façon à détenir indirectement plus de 50 % du capital de la SELARL Pharmacie du Théâtre.

- Constitution d'une SELARL pour l'acquisition de la Pharmacie du Bourg par souscription au capital par la SPFPL pour 99 % et par Madame MARTIN en direct pour 1 %, ce qui lui permettra de détenir indirectement plus de 50 % du capital de la SELARL Pharmacie du Bourg.

### Le montage financier sera le suivant :

- Apport des parts sociales de la SELARL Pharmacie du Théâtre à la SPFPL.
- Souscription d'un emprunt dans la SELARL Pharmacie du Théâtre pour refinancer les comptes courants d'associés.
- Les besoins financiers liés à l'acquisition du fonds de la Pharmacie du Bourg seront financés par les apports en compte courant d'associés, un crédit vendeur sur le stock et un emprunt bancaire contracté par la SPFPL.
- Le remboursement de l'emprunt souscrit par la SPFPL se fera par une remontée de dividendes des deux SELARL sur la SPFPL.
- La SPFPL bénéficie du régime des groupes de sociétés et les dividendes ne seront pas fiscalisés (hors quote-part de frais de 5 %).
- Des conventions de trésorerie seront mises en place entre la SPFPL et les SELARL afin de pouvoir remonter la trésorerie sur la société mère.
- La SPFPL optera pour le régime de l'intégration fiscale et limitera le périmètre d'intégration à la SPFPL et à la Pharmacie du Théâtre. Le bénéfice fiscal de la Pharmacie du Théâtre sera suffisant pour absorber le déficit fiscal de la SPFPL et la Pharmacie du Bourg pourra ainsi bénéficier du taux réduit d'impôt société de 15 % à hauteur de 38.120 euros.

9. Voir à cet égard, la doctrine administrative référencée BOI-RPPM-PVBMI-20-20-30-20 n° 10.