

AGA PLUS



n°68

ACTU

*Actualités 2019-2020 :
les principales mesures*

CAHIER PRATIQUE

*Chambres d'hôtes,
les démarches et les
obligations à respecter*

À L'AFFICHE

**Céder son cabinet :
les points clefs**

JUILLET 2020



A.G.A-PL.FRANCE



Actualités 2019-2020 : les principales mesures

Pas de quoi bouleverser la fiscalité des entreprises et des libéraux. Néanmoins, comme chaque année, avec la traditionnelle loi de finances associée à d'autres textes, quelques mesures nouvelles entrent en vigueur. Au-delà du prélèvement à la source qui s'est mis en ordre de marche sans anicroche, voici l'essentiel des mesures qui peuvent impacter votre budget familial ou votre activité professionnelle.

Chaque année à pareille époque, quand arrive le moment de déposer sa déclaration de revenus, ce sont les mêmes questions qui reviennent hanter les nuits de nombre de contribuables : la loi de finances a-t-elle apporté des changements importants ? s'agit-il d'une bonne cuvée ? doit-on la craindre ou au contraire s'en réjouir ? En vérité, hormis les poètes qui y sont totalement indifférents, la majeure partie d'entre nous l'attend avec de la curiosité parfois teintée d'un peu d'inquiétude. Les plus naïfs voudront y découvrir le remède miracle à leurs soucis ou l'avantage fiscal jamais égalé, quand les plus soupçonneux ne manqueront pas d'y suspecter, cachée derrière un article *a priori* anodin, le

risque d'une remise en cause de leurs projets, rafler une partie de leur épargne ou gêner le développement de leurs activités. Car à l'évidence, bien des mesures prises pour des motifs d'équilibre budgétaire risquent d'influer sur les performances économiques des entreprises comme sur le comportement des ménages. En fiscalité comme dans les sports d'équipe, l'intérêt collectif ne rejoint pas toujours l'égo des joueurs, fussent-ils les meilleurs ! Mais revenons au millésime 2020. D'aucuns diront qu'il n'a rien d'exceptionnel. Il est vrai qu'il contient peu de grandes mesures médiatiques. Tout au moins pas autant qu'ont pu l'être en leur temps l'instauration du

CICE, la suppression de l'ISF et son remplacement par l'IFI, l'augmentation spectaculaire des seuils du régime micro-BNC ou, plus récemment, la réforme du licenciement. Pour autant, à y regarder de plus près, un observateur attentif ne manquera pas de s'apercevoir que les textes de lois, riches d'une multitude de petites mesures, apportent un certain nombre d'innovations. Notamment pour les indépendants et tous les exploitants en solo.

Impôt sur le revenu : baisse ciblée annoncée

L'impôt sur le revenu restera stable en 2020 pour la déclaration des revenus perçus en 2019. Car si traditionnellement, la loi de finances de l'année vient revaloriser les seuils des différentes tranches du barème à hauteur du taux d'inflation des prix hors tabac, avec une hausse de 1 % pour l'imposition des revenus de 2019, le barème d'imposition a en effet été peu remanié. Mais patience... car l'année prochaine, c'est-à-dire à compter des revenus de l'année 2020, l'impôt sur le revenu devrait en revanche baisser, à tout le moins pour les ménages aux revenus modestes. Reste à déterminer ce que l'on entend par « revenus modestes ». En fait, le taux de la deuxième tranche du barème de l'impôt a été abaissé de 14 % à 11 % et les tranches à 11 % et 30 % ont été ajustées (voir le tableau de la page suivante). Mieux, afin d'anticiper cette baisse, les prélèvements à la source ont eux aussi été revus en conséquence.



In fine, pour environ 17 millions de foyers fiscaux, la loi met en œuvre une réduction significative de l'impôt sur le revenu (à hauteur de 5 milliards d'euros). Rappelons cependant que le barème est réajusté afin que la mesure bénéficie aux contribuables des classes moyennes et modestes ; pour preuve, le gain moyen annuel est estimé à environ 450 € pour un contribuable relevant de la tranche à 11 %, tandis qu'il est d'environ de 125 € pour une personne ayant un taux marginal d'imposition à 30 %. *A contrario*, les ménages relevant des taux d'imposition les plus élevés (41 et 45 %) ne sont pas concernés par ce mouvement de baisse.

effet supprimé pour être remplacé, depuis le 1^{er} janvier 2020, par une prime qui peut être perçue immédiatement par les foyers aux revenus modestes. Pour les dépenses qu'ils ont payées en 2020, les ménages aux revenus intermédiaires continuent pour leur part, à bénéficier du CITE, mais sous réserve de plusieurs aménagements. Sans surprise, les ménages les plus aisés sont exclus de la prorogation du CITE, sauf pour les dépenses d'isolation des parois opaques (toiture, murs, combles, etc.) et de systèmes de charge pour les véhicules électriques. Par ailleurs, le champ d'application des dépenses éligibles est à nouveau restreint :

taires ne peuvent plus bénéficier du CITE ni de l'octroi d'une prime.

Location meublée : fin de l'obligation de s'immatriculer au RCS

La condition d'inscription d'un des membres du foyer fiscal au registre du commerce et des sociétés (RCS), à laquelle était notamment subordonné l'octroi de la qualité de loueur en meublé professionnel, a été censurée par le Conseil constitutionnel le 8 février 2018. La loi de finances pour 2020 en tire les conséquences en précisant que la qualité de loueur en meublé professionnel est désormais accordée, pour les revenus perçus à compter du 1^{er} janvier 2020, aux contribuables remplissant les deux seules conditions suivantes :

- les recettes annuelles tirées de l'activité de location meublée par l'ensemble des membres du foyer fiscal sont supérieures à 23 000 € ;
- ces recettes excèdent les revenus professionnels du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu. Il s'agit précisément des salaires, des pensions et rentes viagères, des revenus imposables dans la catégorie des bénéfices agricoles, des bénéfices non commerciaux et des bénéfices industriels et commerciaux autres que ceux perçus dans le cadre de l'activité de location meublée ■

Impôt sur les revenus de 2020			
Barème		Calcul de l'impôt brut	
Tranches ⁽¹⁾	Taux	Quotient R/N ⁽¹⁾	Impôt brut ⁽²⁾
jusqu'à 10 064 €	0 %	jusqu'à 10 064 €	-
de 10 064 € à 25 659 €	11 %	de 10 064 € à 25 659 €	$(R \times 0,11) - (1\ 107,04 \times N)$
de 25 659 € à 73 369 €	30 %	de 25 659 € à 73 369 €	$(R \times 0,30) - (5\ 982,25 \times N)$
de 73 369 € à 157 806 €	41 %	de 73 369 € à 157 806 €	$(R \times 0,41) - (14\ 052,84 \times N)$
au-delà de 157 806 €	45 %	plus de 157 806 €	$(R \times 0,45) - (20\ 365,08 \times N)$

(1) Pour une part de quotient familial

(2) Dans cette formule simplifiée habituellement retenue par l'administration, R représente le revenu imposable et N le nombre de parts. Toutefois, pour bon nombre de contribuables, cette formule simplifiée ne permet pas d'obtenir le montant brut de l'impôt sur le revenu puisqu'elle ne prend en compte ni la décote réservée aux personnes les plus modestes ni le plafonnement des effets du quotient familial

CITE : transformation du crédit d'impôt en prime forfaitaire

Plusieurs crédits ou réductions d'impôt sur le revenu sont par ailleurs reconduits ou le plus souvent aménagés. C'est le cas notamment pour la réduction Madelin pour souscription au capital de PME, des réductions d'impôt en faveur de l'immobilier comme le dispositif Pinel reconduit jusqu'au 31 décembre 2021 et recentré sur l'habitat collectif ou bien encore la réduction Denormandie pour l'investissement locatif dans l'ancien, réaménagée et prorogée jusqu'au 31 décembre 2022. Mais la modification la plus importante porte sur le crédit d'impôt pour la transition énergétique. Le CITE est en

l'exemple le plus marquant est l'exclusion du dispositif de toutes les chaudières dès le 1^{er} janvier 2020. D'autre part, les loca-

Plafonds de ressources pour le CITE				
Nbre de personnes composant le ménage	Seuil d'entrée dans le CITE 2020 ⁽¹⁾		Seuil d'exclusion du CITE 2020 ^{(2) (3)}	
	Île-de-France	Autres régions	Parts de quotient familial	Montant
1	25 068 €	19 074 €	1	27 706 €
2	36 792 €	27 896 €	1 ^{ère} demi-part	+ 8 209 € ⁽⁴⁾
3	44 188 €	33 547 €	2 ^{ème} demi-part	+ 8 209 € ⁽⁴⁾
4	51 597 €	39 192 €	Demi-part additionnelle à compter de la 3 ^{ème}	+ 6 157 € ⁽⁴⁾
5	59 026 €	44 860 €		
Par personne supplémentaire	+ 7 422 €	+ 5 651 €		

(1) Les contribuables dont le revenu fiscal de référence (RFR) est inférieur à ces montants bénéficient de la prime forfaitaire

(2) Les contribuables dont le RFR est inférieur à ces montants bénéficient du CITE

(3) Excepté pour les dépenses d'acquisition et de pose de matériaux d'isolation thermique des parois opaques et de systèmes de charge pour véhicules électriques

(4) Majoration divisée par deux pour les quarts de part

Cotisations sociales : le retard de paiement n'est plus systématiquement sanctionné !

En vertu du droit à l'erreur, les employeurs de même que les travailleurs indépendants qui paient tardivement les cotisations sociales peuvent échapper aux sanctions financières qui en découlent.

Chaque mois ou chaque trimestre, les employeurs doivent verser, auprès de l'Urssaf, les cotisations sociales sur les rémunérations de leurs salariés. Tandis que les travailleurs indépendants doivent régler leurs cotisations sociales personnelles. Et dès lors qu'ils ne respectent pas les échéances prévues, ils sont redevables de majorations. Pour rappel, sont ainsi appliquées une majoration de 5 % sur le montant des cotisations sociales qui n'ont pas été versées à temps, ainsi qu'une majoration de retard complémentaire de 0,2 % du montant des cotisations dues, par mois ou fraction de mois écoulé, à compter de leur date d'exigibilité, et ce, depuis le 1^{er} janvier 2018. Toutefois, depuis le 1^{er} janvier 2020, au nom du « droit à l'erreur », vous pouvez être dispensé de régler ces majorations. Mais pas dans tous les cas, seulement si les quatre conditions suivantes sont remplies :

- vous avez respecté vos obligations déclaratives, autrement dit vos déclarations sociales nominatives (DSN) ou votre déclaration sociale des indépendants (DSI) ont été effectuées dans les délais impartis ;
- aucun retard de paiement n'a été constaté au cours des 24 derniers mois ;
- vous réglez les cotisations sociales dans les 30 jours qui suivent l'échéance « manquée » ou vous souscrivez, dans ce même délai, un plan d'apurement avec l'organisme de recouvrement (et vous en respectez les termes) ;
- le montant des majorations qui seraient normalement dues est inférieur au plafond mensuel de la Sécurité sociale (3 428 € en 2020).

Décret n° 2019-1050 du 11 octobre 2019, JO du 13 octobre 2019

Taux d'intérêt légal pour 2020 : quelle évolution ?

Au second semestre 2020, le taux de l'intérêt légal s'établit à 0,84 % pour les créances professionnelles.

Les taux de l'intérêt légal applicables au second semestre 2020 ont été fixés. Le premier taux, le plus élevé, concerne les cas où une somme d'argent est due à un particulier, alors que le second s'applique aux autres créanciers (professionnels notamment). Alors qu'ils sont actualisés chaque semestre, la diminution de ces taux se poursuit (3,11 % contre 3,15 % pour les particuliers et 0,84 % contre 0,87 % pour les professionnels).

Arrêté du 15 juin 2020, JO du 18 juin 2020

Débiteur (celui qui doit)	Créancier (à qui l'argent est dû)	Taux		
		Taux du second semestre 2020	Taux du premier semestre 2020	Taux du second semestre 2019
Particulier	Particulier	3,11 %	3,15 %	3,26 %
Professionnel	Particulier	3,11 %	3,15 %	3,26 %
Particulier	Professionnel	0,84 %	0,87 %	0,87 %
Professionnel	Professionnel	0,84 %	0,87 %	0,87 %

Meublés et chambres d'hôtes : ces d'exonération des revenus locatifs

L'administration fiscale a publié les limites d'exonération d'impôt pour la location d'une partie de sa résidence principale.

Les revenus locatifs perçus par les personnes qui louent ou sous-louent en meublé une partie de leur habitation principale sont exonérés, lorsque le locataire fixe sa résidence principale dans les locaux mis à sa disposition, sous réserve que le montant de la location demeure fixé dans des limites raisonnables. Ainsi, pour 2020, le loyer annuel par m² de surface habitable, charges non comprises, ne doit-il pas excéder un plafond de 190 € / m² / an en Ile-de-France et de 140 € / m² / an dans les autres régions. De même, les personnes qui louent ou sous-louent une partie de leur résidence principale sont également exonérées lorsque le prix de la location, consentie à des personnes qui n'y élisent pas domicile (chambres d'hôtes), n'excède pas 760 € par an. Les locations de pièces de la résidence principale sont également exonérées si le locataire -hébergé temporairement- est salarié saisonnier, dès lors que le prix de la location demeure fixé dans ces mêmes limites. ■

BOI-BIC-CHAMP-40-20 du 5 février 2020



Céder son cabinet : les points clefs

Vous êtes nombreux à vouloir céder votre cabinet en fin de carrière, ne serait-ce que pour en retirer un petit pécule pour votre retraite. Mais c'est très tôt qu'il faut commencer à se poser les bonnes questions : à qui vendre ? comment procéder ? quelles sont les étapes à respecter ? peut-on réduire la facture fiscale ? La liste des points à prendre en considération préalablement à toute cession.

« Si je veux me préparer un verre d'eau sucrée, j'ai beau faire, je dois attendre que le sucre fonde », cette citation d'Henri Bergson, ce philosophe français du début du XX^{ème} siècle qui a fait souffrir tant d'étudiants, met, avec une saisissante vérité, en évidence que les choses demandent du temps. Tout simplement. Et justement, pour réussir la transmission d'un cabinet libéral (et plus largement d'une entreprise), il faut se donner du temps. Et donc s'y préparer suffisamment tôt, en respectant quelques étapes. S'il est vrai qu'une entreprise représente une forte valeur affective pour celui ou celle qui l'a créée et y a passé une bonne partie de sa vie, c'est après tout un bien que l'on peut espérer vendre dans les meilleures conditions. Mais si transmettre, c'est aussi vendre, l'opération n'est pas toujours couronnée de succès. Pas immédiatement en tout cas. Inutile de se voiler la face : il existe des secteurs où il est très difficile de trouver un acquéreur. Doit-on pour autant baisser les bras ? Trop de dirigeants par exemple ont tendance à mettre la clef sous la porte et à faire valoir leurs droits à la retraite sans étudier cette ultime solution. Il faut en parler à votre entourage, à vos partenaires... beaucoup de ventes se concrétisent par le bouche à oreille. Consultez également votre ordre, votre organisation professionnelle. Sans oublier vos banquiers, votre expert-comptable, votre notaire, votre avocat, des cabinets ou des sites Internet spécialisés... Il existe aussi des journaux spécialisés, on ne sait jamais ! Mais attention : quelle que soit

la méthode de prospection employée, il faut se montrer discret et faire appel autant que faire se peut à des réseaux qui vous assurent une garantie de confidentialité. **Quoi qu'il en soit, la recherche d'un repreneur est une étape importante du processus de transmission (ou de cession). Elle est souvent longue, mais mérite d'être menée sérieusement, tant elle conditionne le succès futur de l'opération.**

Le préalable : évaluer le cabinet

Chaque année, des milliers d'entreprises et de cabinets libéraux changent de main. Ces transactions constituent des opérations délicates qui nécessitent de s'entourer de conseils et de précautions. Mais il faut d'abord évaluer l'entreprise. Comment ? Sur quelles bases ? Quels sont les éléments qui contribuent à sa valeur ? Quels sont ceux qui risquent de la dévaloriser ? Ce qui est sûr, c'est que si les éléments économiques et financiers ont leur importance, sa valeur tient tout aussi compte de la personnalité et des qualités de son dirigeant. Le calcul de la valeur d'une entreprise ne relève ni du hasard, ni d'une formule magique. Les méthodes sont multiples. À la bourse, la valeur d'une société est égale à sa capitalisation boursière, le produit du cours de l'action par le nombre d'actions. Mais le cours s'établissant sur le marché étroit de la revente des titres de l'entreprise, il suffit qu'un gros acheteur se présente pour que le cours monte, ou bien que quelqu'un veuille vendre un énorme paquet d'actions pour que le cours s'effondre. La capitalisation boursière est aussi volatile que le cours d'un ruisseau



sauvage. Pour un comptable, la valeur d'une entreprise est égale à l'actif net, c'est-à-dire à la différence entre ce qu'elle possède et le passif exigible (les dettes). Mais les valeurs des biens sont des valeurs « historiques », c'est-à-dire les valeurs d'achat de ces mêmes biens... à la date de leur acquisition. Les bilans seraient-ils donc faux ? Non, mais pour que cette valeur soit crédible, il faudrait que l'évaluation de chacun des postes de l'actif (équipements, immeubles, fonds libéral...) fût certaine, d'où une réévaluation périodique de ces mêmes biens.

comme le point de départ d'une négociation et non pas être considérée comme le juste prix d'une entreprise. **Mais quels que soient la méthode utilisée et les critères retenus, le prix obtenu est un ordre de grandeur. Le véritable prix d'une entreprise est celui qu'un repreneur est prêt à payer.**

Capital : le contrat de vente

Parmi les éléments essentiels du cabinet figure la clientèle (ou patientèle), dont la cession doit être constatée par écrit. Cela peut se faire par un acte notarié, on parle alors d'un acte authentique ; il peut aussi prendre la forme d'un acte sous seing privé quand il est établi et signé entre les seules parties. Attention cependant, car dans ce dernier cas, il paraît dangereux de se passer des conseils d'un professionnel du droit pour la conclusion d'un contrat d'une telle importance. Préalablement, une



Pour un économiste, la vraie valeur de l'entreprise est la valeur actualisée de son cash-flow futur. Contrairement aux deux précédentes, cette conception fait reposer l'évaluation sur une estimation de données à venir, sur une forme d'anticipation. Elle implique assurément une part d'incertitude, de risque. Si l'on peut légitimement adhérer à cette dernière méthode, nul doute que l'anticipation est un art délicat. Car derrière les comptes, il y a autre chose : la réalité du fonds, son génome... en un mot tout ce qui fait que l'entreprise est « unique » et donc différente de ses semblables. Il faut par exemple juger la vitalité de son environnement économique, la force de ses produits ou de ses services, le volume, la nature et la solvabilité de la clientèle, sans oublier la pyramide des âges du personnel...

En résumé, pour bien évaluer une entreprise, il est nécessaire de faire la synthèse entre les approches financière et qualitative, même si cette dernière est souvent source de désaccord, notamment en raison du fait que les attentes d'un vendeur et d'un acheteur ne sont pas identiques. Ainsi, le cédant raisonne-t-il principalement sur le passé (gravé dans le bilan) alors que le repreneur privilégie l'avenir (esquissé dans son compte d'exploitation prévisionnel). Une valorisation théorique de l'entreprise doit ainsi être comprise

de 10 %, est généralement demandée à ce moment au futur successeur. Autre précision : la promesse comme l'acte définitif seront enregistrés à la recette des impôts. Par ailleurs, cette cession de cabinet est soumise, pour le cédant, à quelques obligations.

Présenter le repreneur

En tant que cédant, la première de vos obligations est de présenter effectivement votre successeur à votre clientèle. Elle est en effet en droit de savoir qu'un nouveau praticien vous succède et il est de bonne pratique que vous assuriez cette présentation... Concrètement, vous pouvez aussi prévenir vos clients ou vos patients par courrier, par courriel, par voie d'affichage dans votre salle d'attente. Qu'il nous soit aussi permis de vous recommander de faire paraître une annonce dans la presse locale indiquant ce passage de témoin, étant observé que, pour les professions de santé par exemple, le texte de cette annonce doit être communiqué au conseil départemental de l'Ordre au moins un mois avant sa publication.

Prendre l'engagement de ne pas se réinstaller

Une autre obligation très importante vous incombe, immédiatement après la cession : celle de ne pas faire concurrence à votre successeur. Pour l'exemple, un professionnel de santé qui cède son activité ne doit pas détourner à son profit la patientèle reprise par le cessionnaire, notamment en se réinstallant non loin de là... C'est la raison pour laquelle une clause de non-concurrence (ou de non-rétablissement) sera prévue -sans contrepartie financière- dans l'acte de cession. Avec un effet illimité ? pas vraiment, pas tout à fait en tout cas ! La loi dispose en effet qu'elle est nécessairement limitée dans le temps et dans l'espace... à défaut de quoi elle serait considérée comme nulle. Si pour le temps, une durée de deux à cinq ans peut être considérée comme un délai raisonnable, pour l'espace, la clause d'interdiction doit s'apprécier en fonction du secteur géographique où se trouve le cabinet ; le périmètre de réinstallation sera ainsi assez resserré en zone urbaine, plus large en campagne. Retenez qu'elle doit être proportionnée par rapport à l'objet du contrat et nécessaire à la protection des intérêts légitimes de son bénéficiaire. Mieux, elle ne doit pas porter une atteinte trop grave à la liberté de faire du commerce, les juges faisant constamment la balance entre la protection des intérêts de l'entreprise

Pas de vente sans l'accord de votre conjoint...

Votre régime matrimonial peut (parfois) venir interférer dans le processus de vente de votre entreprise ou de votre cabinet... et limiter la liberté dont vous pensiez disposer pour opérer cette vente.

En effet, pour celles et ceux qui sont mariés sous un régime de communauté de biens (et uniquement pour ceux-ci), l'accord de votre conjoint est nécessaire pour approuver -et donc rendre possible- la vente. À défaut, l'acte de cession risque purement et simplement d'être annulé si, par mésaventure, votre conjoint conteste l'opération dans un délai de deux ans. Mieux vaut donc respecter cette petite formalité...

et le principe fondamental de libre exercice d'une activité professionnelle.

Dresser la liste des biens à transférer

La cession de la clientèle peut emporter celle du droit au bail du local dans lequel vous exercez votre activité, qu'il s'agisse d'un bail professionnel ou plus rarement d'un bail commercial. En revanche, pour celles et ceux qui sont propriétaires de leur local, la vente de celui-ci ne faisant pas à proprement parler de la cession du fonds libéral, il pourra, si vous le souhaitez (et si vous le pouvez) être vendu séparément, comprenez par un acte séparé. Reste les éléments dits corporels, autrement dit les équipements, les matériels, les ordinateurs, le mobilier... S'ils entrent tout naturellement dans la cession du cabinet, ils donneront lieu à un inventaire détaillé et estimatif. Retenez que d'une façon générale, les matériels sont en principe évalués de gré à gré, en tenant compte de leur état général, de leur valeur de remplacement, de leur amortissement comptable... Un conseil : soyez particulièrement précis quant à la liste des biens que vous transférez à votre successeur, ne serait-ce que pour éviter tous litiges ultérieurs !

Les plus-values : imposées ou exonérées ?

Il faut penser aux conséquences fiscales liées à la vente de votre cabinet. Si elles peuvent vous effrayer par leur montant, sachez que des aménagements fiscaux incitatifs ont été mis en place pour favoriser la transmission des entreprises ; ils permettent de réduire, voire d'exonérer la plus-value et les droits générés par l'opération... à condition cependant de remplir toutes les conditions. Voici les principaux dispositifs en vigueur.

L'exonération sous condition de recettes

Dès lors que vous exercez votre activité depuis au moins cinq ans, vous pouvez bénéficier d'une exonération totale si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 90 000 €, ou d'une exonération partielle si le total de ce CA est compris entre 90 000 et 126 000 €. Concrètement, ce montant de recettes annuelles s'entend de la moyenne des recettes réalisées au cours des deux années civiles qui précèdent la date de clôture de l'exercice de réalisation des plus-values. Mais prudence, car cet avantage est réservé aux professionnels exerçant leur activité de façon personnelle et continue, même s'il s'applique aussi à ceux qui exercent à titre individuel au sein d'une société soumise à l'impôt sur le revenu, à l'image d'une SCP par exemple.

Départ à la retraite : quelques formalités

- La première formalité à accomplir lors de la cessation d'activité est de souscrire une déclaration indiquant que vous cessez d'exercer. Disponible sur www.service-public.fr, cette déclaration (formulaire P4) est à envoyer dans les trente jours à l'Urssaf. N'oubliez pas d'en aviser aussi votre association de gestion agréée, merci !
- Le départ à la retraite et la cessation d'activité entraînent l'imposition immédiate des bénéficiaires et l'imposition éventuelle des plus-values de cession. Pour rappel, dans les soixante jours suivant la cessation, il vous faudra établir une déclaration de résultat modèle 2035, pour la période allant du 1^{er} janvier de l'année au jour de la cessation.
- Enfin, ne croyez pas qu'en partant à la retraite, vous en avez définitivement terminé avec les services des impôts. Dans la limite du délai de prescription, vous pourrez toujours recevoir un avis de vérification de votre comptabilité.

L'exonération des transmissions sous condition de valeur

Vous pouvez aussi céder (ou transmettre à titre gratuit) votre activité libérale, sans être imposé sur la plus-value, si la valeur des éléments transmis ne dépasse pas 300 000 €, sous réserve d'une option et étant observé que c'est la valeur du fonds libéral inscrite dans l'acte (notarié ou sous seing privé) qui servira d'assiette aux droits d'enregistrement. Comme dans le dispositif précédent, une exonération dégressive est prévue. Pour preuve, si la valeur des biens est comprise entre 300 000 et 500 000 €, la plus-value sera alors exonérée partiellement, et de façon dégressive jusqu'à 500 000 €. Sachez que pour apprécier ces seuils, il faut réunir l'ensemble des éléments mobiliers, qu'ils soient corporels ou incorporels, qui composent le fonds libéral, à l'exception des stocks et des liquidités. Même si l'immeuble est cédé, sa valeur n'est jamais prise en compte. Autres conditions pour bénéficier de ce régime de faveur : la cession doit porter sur l'ensemble des actifs de l'entreprise individuelle et l'activité doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans avant la vente ; pis, l'administration fiscale ajoute une condition supplémentaire, en ce sens que l'activité doit avoir été exercée à titre professionnel. Par ailleurs, le cédant ne doit ni diriger, ni contrôler l'entreprise cessionnaire : une manière d'éviter les schémas de « ventes à soi-même », avec le bénéfice indu de l'exonération des plus-values.

L'exonération des cessions d'entreprise pour cause de départ à la retraite

Réservé à la vente de l'entreprise ou du cabinet, ce dispositif présente, par rapport aux deux précédents, l'avantage de n'être limité par aucun seuil de chiffre d'affaires ou de valeur. Et comme dans les situations ci-avant, les conditions pour en bénéficier sont somme toute similaires ; la cession doit porter sur l'ensemble des actifs de l'entreprise individuelle, l'activité - toujours exercée à titre professionnel - doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans avant la vente, le cédant ne doit pas détenir directement ou indirectement plus de 50 % des droits de vote ou des droits dans les bénéfices de l'entreprise cessionnaire. Une nouveauté cependant - et elle est importante - : le cédant doit cesser toute fonction dans l'entreprise ou le cabinet ainsi vendu ; pis, il doit obtenir la liquidation de sa retraite. Mais pas de panique, il dispose d'un délai ; il doit en effet le faire dans les vingt-quatre mois précédant ou suivant la cession. Un bémol à signaler cependant : si les plus-values à long terme sont ici effectivement exonérées d'impôt sur le revenu, à l'inverse des deux systèmes précédents, le cédant supportera tout de même les prélèvements sociaux (au taux de 17,2 %). Par ailleurs, comme dans le dispositif précédent, les plus-values à court terme exonérées restent soumises aux cotisations sociales des indépendants.

En dernière analyse, ou presque...

Pour finir, il faut insister sur deux points particulièrement importants. D'abord, transmettre son entreprise doit procéder de la seule volonté de son dirigeant. Il ne faut en aucun cas considérer la transmission comme une fatalité résultant de facteurs externes et indépendants de sa décision. Cette prise de conscience faite, chacun prendra le temps nécessaire pour s'y préparer personnellement. Ensuite, compte tenu de la spécificité et de la diversité des situations, de l'interférence des aspects sociaux, fiscaux, juridiques, professionnels, financiers et humains, il est indispensable de faire appel à des conseils extérieurs, à commencer par votre expert-comptable qui sera très certainement en mesure de vous proposer des solutions sur mesure, à tout le moins de vous orienter vers un spécialiste (avocat, conseiller en gestion de patrimoine...). ■



Et si vous mettiez en place un tableau de bord ?

Des calmes les plus plats jusqu'aux tempêtes, un professionnel libéral peut traverser quelques épreuves. Si l'idéal est alors de pouvoir disposer d'instruments de navigation et de prévision infallibles, il existe un outil de suivi et de contrôle simple et pratique. C'est le tableau de bord.

Il y a bien longtemps, les conditions météo étaient si favorables qu'elles n'exigeaient pas d'avoir recours à des instruments de mesure, de suivi ou de contrôle complexes. Un simple coup d'œil sur le relevé bancaire de fin de semaine et une lecture superficielle de la déclaration de résultat annuelle étaient, dans la majorité des cas, amplement suffisants pour « jauger » une situation. Il est aujourd'hui superflu de rappeler combien les conditions atmosphériques se sont dégradées. Le changement a été si brusque et beaucoup si mal préparés que certains n'ont pas surmonté les turbulences et autres trous d'air. D'où la nécessité de se doter dès lors d'instruments de contrôle performants et de suivre avec précision et régularité leurs indications. Le tableau de bord répond à cette nécessité, celle de disposer d'informations essentielles et pertinentes pour évaluer les résultats professionnels, économiques et financiers de son entreprise ou de son cabinet. Car même si l'intuition est toujours appréciable, cette qualité est rarement suffisante pour prendre au quotidien les meilleures décisions. En fonction de ce qui vient d'être décrit, le tableau de bord permettra au dirigeant d'obtenir des renseignements pour surveiller, agir, vérifier, organiser, informer, réagir. Vous l'avez deviné, les initiales de chacun de ces mots se déclinent pour... former le mot « savoir ». Car de même que le tableau de bord de l'avion ou de l'automobile renseigne et parfois alerte son occupant, le « tableau de bord-outil de gestion » accompagne le « chef d'entreprise-pilote ». Mieux, il l'assiste pour, *in fine*, l'amener à modifier son comportement et ses décisions. ■

Quelques exemples de tableaux de bord

Indicateurs	Sources de l'information	Périodicité	Objectifs de la mesure
Le suivi de l'activité			
Variation des recettes mensuelles comparées à la même référence sur l'exercice n-1	Livre des recettes, brouillard de caisse, états informatiques, logiciel de facturation	Mensuelle	Apprécier la progression du volume de recettes, mois par mois
Variation des recettes trimestrielles comparées à la même référence sur l'exercice n-1	Idem	Trimestrielle	Apprécier la progression du volume de recettes, au trimestre
Nbre de clients ou de patients par jour	Cahier de rendez-vous ou logiciel de gestion	Journalière ou en cumulé sur la semaine	Apprécier les causes d'une baisse ou d'une augmentation, <i>a priori</i> , inexpliquée du volume de recettes
Prestation moyenne	Livre des recettes, logiciel de gestion	Mensuelle ou trimestrielle	Apprécier les causes d'une baisse ou d'une augmentation, <i>a priori</i> , inexpliquée du volume de recettes
L'évaluation de la productivité			
Nombre d'heures travaillées par les salariés du cabinet ou de l'entreprise	Bulletins de paie	Mensuelle	Apprécier l'évolution de la main d'œuvre opérationnelle
Recettes mensuelles / nombre d'heures travaillées du mois	Livre de recettes et bulletins de salaire	Mensuelle	Mesurer l'évolution de la productivité
Nombre de jours d'absence	Bulletins de paie, feuilles d'arrêt de travail	Mensuelle	Juger l'incidence de l'absentéisme sur l'activité
L'exploitation			
Valeur du stock	Logiciel de gestion ou relevé physique	Mensuelle	Suivre la mobilisation de trésorerie représentée par le stock
Montant des sommes dues aux fournisseurs	Échéancier	Mensuelle	Suivre l'encours dû aux fournisseurs
Montant des sommes dues par les clients ou les patients	Registre de trésorerie	Mensuelle	Suivre l'encours dû par les clients
La finance			
Solde du ou des comptes bancaires	Extraits de compte	Hebdomadaire	Suivre aussi régulièrement que possible le niveau de la trésorerie
Prélèvements personnels effectués par le dirigeant	Registre de trésorerie, extraits de compte	Mensuelle	Surveiller le niveau de train de vie du dirigeant par rapport aux capacités de l'activité
Agios bancaires	Extraits de compte	Trimestrielle	Apprécier le montant moyen du découvert



AGA : définition et rappel des avantages

Les AGA ont auprès des professionnels libéraux une mission d'assistance en matière de comptabilité, de gestion et de prévention. Mais qu'est-ce qu'une AGA ? qui peut y adhérer ? quels en sont les avantages et les contraintes pour l'adhérent ? Retour sur toutes ces notions...

Vous êtes un nouvel adhérent de notre association de gestion agréée ou au contraire un de nos plus anciens membres : dans les deux cas, il nous est apparu utile de préciser ce qu'est réellement une AGA, quels sont les avantages que vous pouvez en retirer et les quelques obligations que son adhésion génère. Pour rappel, une association de gestion agréée est un organisme ayant pour objet de fournir aux membres des professions libérales une aide technique en termes de comptabilité, de gestion et de formation. Pour les commerçants, les artisans et les agriculteurs, ce rôle est dévolu aux centres de gestion agréés.

Les AGA : une institution dédiée aux libéraux

Par principe, peut-être faut-il rappeler que tous les professionnels libéraux ont la faculté, dès lors qu'ils relèvent de l'impôt sur le revenu et quel que soit leur régime d'imposition (micro-entreprise, régime simplifié ou régime réel...) et peu importe leur mode d'organisation (entreprise individuelle ou exercice en solo, SCP ou autre forme de société), d'adhérer à une association de gestion agréée. Ils y trouveront un environnement favorable et bienveillant, à travers notamment des services idoines comme un accompagnement dans l'établissement de leur comptabilité, la sécurisation de leurs déclarations fiscales, l'analyse économique de leur activité ainsi que des informations, des conseils et des formations adaptés. Il n'empêche, si le périmètre d'intervention des AGA s'avère des plus larges, les avantages fiscaux ne sont octroyés qu'aux seuls adhérents relevant de l'impôt sur le revenu et soumis à un régime réel d'imposition.

DES AVANTAGES EXCLUSIFS

Dispense de majoration de 25 % du bénéfice imposable

Les adhérents d'une AGA bénéficient d'une dispense de majoration de 25 % de leur bénéfice imposable, mais seulement s'ils sont soumis à un régime réel (normal ou simplifié). Une attestation d'adhésion à une AGA doit être jointe à la déclaration.

Réduction d'impôt pour frais d'adhésion et de comptabilité

Ils peuvent également bénéficier d'une réduction d'impôt pour frais de tenue de comptabilité et d'adhésion (au niveau de leur imposition personnelle sur le revenu). Mais sous réserve :

- que le chiffre d'affaires n'excède pas les limites du régime micro (70 000 € jusqu'à l'imposition des revenus de l'année 2019, 72 600 € à partir de l'imposition des revenus de 2020) ;

- et que l'adhérent ait opté pour un régime réel d'imposition (le simple dépôt de la liasse 2035 vaut option).

Les adhérents relevant d'un régime réel de plein droit ne peuvent pas bénéficier de cette réduction d'impôt, dont le montant est égal aux 2/3 des dépenses exposées dans la limite de 915 € par an ; le tiers restant correspondant aux charges non retenues pour le calcul de la réduction d'impôt peut être déduit du résultat imposable.

Trois missions distinctes

Une association de gestion agréée a pour principales missions :

Assister et prévenir les adhérents : à travers un dossier d'analyse économique annuel agrémenté de nombreux ratios, mais aussi via des statistiques sectorielles, les AGA ont pour vocation de mettre en lumière les points forts et les points à améliorer de la situation économique et financière des entreprises et des cabinets. En cela, elles permettent de prévenir les aléas et les difficultés de gestion des libéraux.

Vérifier les déclarations fiscales : elles s'assurent que les comptes de leurs adhérents sont réguliers et sincères. Ainsi, procèdent-elles à divers examens de cohérence et de vraisemblance et établissent *in fine* un compte rendu qu'elles transmettent à chaque adhérent ainsi qu'à l'administration fiscale (voir notre article en page 9 de l'AGA Plus n° 67).

Proposer des formations adaptées : en plus de conseils et d'informations -à l'image des notes que nous vous avons adressées ces derniers mois sur les mesures de soutien aux TPE face à l'épidémie de Covid-19-, les AGA proposent des formations adaptées au monde de l'entreprise libérale et centrées pour l'essentiel sur ce qui fait le cœur de leurs activités, à savoir la fiscalité, la gestion et le droit.

Quelques obligations

L'adhérent s'engage à fournir à son AGA tous les éléments de nature à établir une comptabilité sincère. Rappelons aussi, qu'au quotidien, il vous est fait obligation d'accepter les règlements par chèques (et/ou par carte bancaire) de vos clients ou de vos patients ; vous devez également en faire mention dans toutes vos correspondances (le cas échéant sur vos devis et vos factures), sans oublier d'apposer l'affichette *ad hoc* dans votre cabinet. En cas de manquements graves à ses obligations, un adhérent défaillant risque d'être exclu de l'association... et donc de perdre les avantages fiscaux attachés à l'adhésion. ■



La location meublée, dernier coin de ciel bleu ?

La location meublée serait-elle la dernière niche fiscale immobilière ? En tout cas, elle fait de plus en plus figure d'oasis préservée. Ne peut-elle pas, en effet, vous permettre de vous constituer un patrimoine immobilier, de diminuer le montant de votre impôt et d'assurer la sécurité financière de votre future retraite ? La démonstration par l'une de nos conférences.

*A*u fil des ans, l'activité de location meublée a connu un très fort développement, en raison de l'essor du tourisme, mais aussi avec l'émergence de nouveaux besoins en matière de logements. Ces derniers sont notamment liés à la mobilité des salariés, à la disparition d'une activité hôtelière traditionnelle et souvent rurale, confrontée à l'apparition de normes très contraignantes et coûteuses, ou encore en raison d'une recherche de revenus complémentaires par des acteurs économiques eux-mêmes confrontés à de réelles difficultés économiques. Cette activité -autrefois marginale- s'est aussi structurée, avec l'arrivée d'opérateurs de dimension nationale, offrant des prestations qualifiées de « quasi-hôtelières », et accompagnées parfois de dispositifs de défiscalisation, tant et si bien que co-existent aujourd'hui de très nombreuses formes d'exercice de cette activité. Pis, cette multiplicité des



L'assistance, dense et très participative

modes opératoires a entraîné une complexité des régimes fiscaux, sociaux et réglementaires, qui trouvent à s'appliquer selon les situations et les circonstances. Chambres d'hôtes, gîtes ruraux, clefs-vacances, résidences étudiantes, chambres chez l'habitant, exercice à titre professionnel ou à titre non professionnel, en société de personnes ou de capitaux, assujettissement ou non à la TVA, à la sécurité sociale (ex-SSI), à la CET, à l'IFI, sort des déficits, des amortissements, des plus-values, etc. Bref, nous mesurons aujourd'hui la nécessité de faire le point sur tous les aspects de cette activité de la location meublée... à travers une conférence ad hoc.

Une première réunion encourageante

Initialement programmée le 9 décembre 2019 et finalement reportée au mardi 7 janvier 2020 pour cause de grève des transports, celle qui a été organisée par Fabienne Guillaumin, la directrice du bureau parisien de l'AGA-PL.FRANCE au Mercure de la Gaité Montparnasse a réuni plus de soixante-dix personnes. « Une réussite ? non Sire, un triomphe ! » Cette réponse -empruntée mais détournée- de La Rochefoucauld à Louis XVI sied parfaitement à la situation, d'autant plus qu'en cette période encore agitée, tous les trains de la région parisienne ne circulaient pas, loin s'en faut !

C'était de plus une première... et à n'en point douter la première d'une longue série, tant le sujet fait débat et suscite d'intérêt. En tout cas, face au durcissement de la fiscalité touchant le patrimoine, la location meublée fait de plus en plus figure d'oasis préservée, voire de dernier coin de ciel bleu...

Intégrant les nouvelles dispositions de l'IFI ainsi que la suppression de l'immatriculation au RCS pour les personnes qui voulaient jusqu'à présent bénéficier du statut de loueur en meublé professionnel, cet atelier-conférence livre toutes les clefs pour réussir, à tout le moins pour optimiser les investissements locatifs en meublé. Animé par Gilles Baron et Éric Antoni, respectivement directeur national et délégué à la formation de l'AGA-PL.FRANCE, c'est un euphémisme de dire que cette conférence a soulevé une tempête de questions... que nos deux animateurs, en bons gardiens de phare, ont réussi à contenir ! ■



AGENDA

Êtes-vous redevable de la CET ?

Au cours de ce second semestre 2020, c'est surtout la CET (contribution économique territoriale) qui doit faire l'objet de toutes vos attentions. Petit aperçu de ses modalités de déclaration et de paiement.

Depuis 2010, la contribution économique territoriale (CET) a remplacé la taxe professionnelle sur les équipements et biens mobiliers, à laquelle étaient soumises les entreprises et les personnes physiques ou morales exerçant une activité professionnelle non salariée. Impôt local par excellence, la CET est double, car composée de deux taxes : la cotisation foncière des entreprises (CFE) et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Présentation.

La CFE : solde à payer pour le 15 décembre

La cotisation foncière des entreprises (CFE) est donc l'une des deux composantes de la contribution économique territoriale. Contrairement à la taxe professionnelle, dont elle reprend l'essentiel des règles, la CFE est basée uniquement sur les biens soumis à la taxe foncière. Par principe, elle est due dans chaque commune où l'entreprise dispose de locaux et de terrains... même si un certain nombre de communes situées dans les zones dites de « régime de faveur » peuvent exonérer les entreprises de cette contribution. Son montant étant le produit de la base d'imposition et du taux fixé par la commune, il varie donc d'une localité à une autre. Elle est calculée sur la valeur locative des biens passibles de la taxe foncière, à l'image des terrains, des constructions et autres installations, utilisés par l'entreprise pour les besoins de son activité. Qu'importe si vous possédez ces biens, s'ils sont loués ou financés via un crédit-bail. Tous les établissements redevables ne reçoivent plus directement par voie postale d'avis d'imposition, ni d'avis d'acompte, qui doivent être consultés sur le compte fiscal en ligne. Le montant de la CFE doit être réglé au plus tard le 15 décembre de

chaque année, déduction faite de l'éventuel acompte versé le 15 juin. Le paiement doit obligatoirement être effectué de façon dématérialisée.

La CVAE : second acompte le 15 septembre

Deuxième élément de la CET, la cotisation sur la valeur ajoutée (CVAE) est due par les entreprises ou personnes exerçant une activité professionnelle non salariée, qui réalisent plus de 500 000 € de chiffre d'affaires hors taxes, quels que soient leur statut juridique, leur activité ou leur régime d'imposition. La CVAE est due par le redevable qui exerce une activité au 1er janvier de l'année d'imposition. Cependant, toutes les entreprises dont le chiffre d'affaires

Informations SPÉCIAL COVID-19

Pour accompagner les entreprises dans la reprise progressive de leur activité, des mesures ont été prises pour assouplir les modalités de paiement des impôts. Pour l'exemple, concernant la CVAE :

- Le 1^{er} acompte, normalement égal à 50 % de la CVAE de l'année N-1, peut être payé jusqu'au 30 juin au lieu du 15 juin, sans formalisme particulier, de sorte que l'entreprise connaisse parfaitement son résultat 2019 (déposé au 30 juin 2020 au plus tard) et puisse ainsi calculer son acompte selon les règles légales ;

- Les facultés de modulation des acomptes ont aussi été assouplies :

- le 1^{er} acompte peut être modulé avec une marge d'erreur augmentée à 30 % (au lieu des 10 % légaux)

- le paiement du second acompte au 15 septembre devra faire en sorte que l'ensemble (1^{er} acompte + second acompte) atteigne bien le montant total de CVAE 2020, avec une marge d'erreur de 20 %.

	CFE	CVAE
Champ d'application	Les entreprises imposées dans la catégorie des BIC et BNC ou à l'IS, sauf activités exonérées	Identique à la CFE, mais avec un chiffre d'affaires supérieur à 152 500 € (dégrèvement total jusqu'à 500 000 €)
Période de référence	Année N-2	Année d'imposition
Paiement	Par voie électronique	Par voie électronique
Date de paiement des acomptes de 50 %	15 juin	15 juin et 15 septembre
Date limite de paiement du solde (décl 1329 DEF)	15 décembre	2 ^{ème} jour ouvré après le 1 ^{er} mai (entre le 3 et le 5 mai) N+1

est supérieur à 152 500 € doivent effectuer la déclaration de valeur ajoutée et des effectifs salariés qui sert à en déterminer la base d'imposition, même si elles ne sont pas redevables de la CVAE. Cette taxe est affectée aux collectivités territoriales : les communes et leurs groupements, les départements et les régions. Les entreprises redevables de la CVAE doivent obligatoirement en effectuer le paiement par voie électronique. Deux acomptes de 50 % de la cotisation due doivent être versés, au moyen du relevé d'acompte n° 1329-AC, au plus tard le 15 juin, puis le 15 septembre. Il n'y a pas d'acomptes si le montant de la CVAE ne dépasse pas 3 000 € : la CVAE est alors payée en une seule fois. L'année suivant celle de l'imposition, l'entreprise doit procéder à la liquidation définitive de la CVAE via la déclaration 1329-DEF, accompagnée le cas échéant du solde. ■



INDICES

AGA-PLUS est une publication semestrielle destinée aux adhérents et aux partenaires de l'A.G.A.-PL.FRANCE.

Conception et rédaction
Éric Antoni

Collaboration technique
Anthony Carpentier

Maquette et illustrations
Jean-Michel Charruault

Crédits photos
Adobe stock (ex-Fotolia)
sauf page 9 (Getty Images)
et 11 (Jacques Dreux)

Photocomposition
Service PAO de FIDUCIAL, à Lyon

Pour tout renseignement
AGA-PL.FRANCE
60 rue du Bon Repos
CS 70805
49008 Angers cedex 01
Tél. 02 41 91 50 70

contact.association.agreee@fiducial.fr
www.aga-pl-france.fr



N°68 - JUILLET 2020

BÂTIMENT ET IMMOBILIER

Index national BT 01	jan 2020	fév 2020	mars 2020
Indices, tous corps d'état, nouvelle série base 2010	111,8	111,8	111,7
Indice de référence des loyers	3 ^{ème} tr 2019	4 ^{ème} tr 2019	1 ^{er} tr 2020
Indices	129,99	130,26	130,57
Variation annuelle	+1,2 %	+ 0,95 %	+ 0,92 %
Indice du coût de la construction	2 ^{ème} tr 2019	3 ^{ème} tr 2019	4 ^{ème} tr 2019
Indices	1 746	1 746	1 769
Variation annuelle	+ 2,77 %	+ 0,75 %	+ 3,88 %
Indice des loyers commerciaux	2 ^{ème} tr 2019	3 ^{ème} tr 2019	4 ^{ème} tr 2019
Indices	115,21	115,6	116,16
Variation annuelle	+ 2,33 %	+ 1,9 %	+ 1,84 %
Indice des loyers d'activités tertiaires	2 ^{ème} tr 2019	3 ^{ème} tr 2019	4 ^{ème} tr 2019
Indices	114,47	114,85	115,43
Variation annuelle	+ 2,2 %	+ 1,87 %	+ 1,88 %

FINANCES ET PLACEMENTS

Épargne-logement (depuis le 1 ^{er} août 2016)	Plafond	Taux
Compte d'épargne-logement	15 300 €	0,50 %
Plan d'épargne-logement	61 200 €	1 %
Livrets et plans d'épargne (depuis le 1 ^{er} février 2020)		
Livrets A et bleu	22 950 €	0,75 %
Livret d'épargne populaire	7 700 €	1,25 %
Livret de développement durable	12 000 €	0,75 %
Taux financiers divers	Dates	Taux
TBB (taux de base bancaire)	depuis le 15 octobre 2001	6,6 %
EONIA	au 29 mai 2020	- 0,445 %
Taux Refi de la BCE	depuis le 16 mars 2016	0 %

SALAIRES

Plafonds 2020 de la sécurité sociale	Montants
Plafond annuel	41 136 €
Brut trimestriel	10 284 €
Brut mensuel	3 428 €
Brut hebdomadaire	791 €
Smic et minimum garanti (au 1 ^{er} janvier 2020)	
Smic horaire brut	10,03 €
Smic mensuel brut (sur la base de 39 heures avec maj. de 10%)	1 732,95 €
Smic mensuel brut (sur la base de 39 heures avec maj. de 25%)	1 738,34 €
Smic mensuel brut (sur la base de 35 heures)	1 539,42 €
Minimum garanti	3,62 €

CONSOMMATION

Prix à la consommation, ensemble des ménages, base 100 en 2015	mai 2020	Variation annuelle
	104,71	+ 0,4 %



A.G.A.-PL.FRANCE

ASSOCIATION DE GESTION AGRÉÉE POUR LES PROFESSIONS LIBÉRALES DE FRANCE

Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901 et publiée au Journal Officiel du 4 mars 1978
Agrément délivré par la D.G.F.i.P le 29 mars 1978 et renouvelé le 12 juin 2014 - Numéro d'identification 2-02-490 - N° TVA FR 70 314 174 160
Siège social : 60, rue du Bon Repos - C.S. 70805 - 49008 Angers Cedex 01

Chambres d'hôtes, les démarches et les obligations à respecter

Se repérer dans les règles juridiques, fiscales, sociales et réglementaires est un enjeu paradoxalement important pour nombre de loueurs de chambres d'hôtes chez l'habitant, pour qui cette offre constitue une activité souvent accessoire. Impôt sur le revenu, taxes locales, cotisations sociales et TVA : il y a des choix à faire et parfois des opportunités à ne pas rater, au risque de voir sa rentabilité en pâtir... Belle occasion que cette période estivale pour faire le point sur toutes ces obligations et autres démarches.

Si les personnes qui désirent exploiter une ou plusieurs chambres d'hôtes viennent d'horizons professionnels très variés, le plus souvent, l'activité ne constitue pour elles qu'un complément de revenus. Facile de se lancer dans de tels projets ? en fait, bien qu'aucun diplôme spécifique ne soit nécessaire, plusieurs organismes privés dispensent des formations idoines pour préparer les futurs candidats à cette activité. Il n'empêche, l'hôte doit cependant disposer d'excellentes aptitudes relationnelles et organisationnelles. Il faut tout à la fois soigner l'accueil de ses clients, partager sa passion pour sa région, veiller à l'état irréprochable des lieux et au bon fonctionnement des différents équipements. Il est par exemple important de se montrer très réactif pour répondre aux demandes de la clientèle et gérer les situations d'urgence (panne d'un équipement, problème de plomberie, etc.). L'activité requiert aussi une très grande disponibilité (y compris le week-end et les jours fériés).

Conditions d'accueil : réglementées

La location d'une chambre d'hôte ne doit pas être regardée au sens strict, voire réducteur du terme ; elle doit d'abord être meublée, puis comprendre obligatoirement la fourniture groupée d'une nuitée (incluant la fourniture de linge de maison) et du petit-déjeuner. Plus précisément, il s'agit de chambres meublées chez l'habitant en vue d'accueillir des touristes, à titre onéreux, pour une ou plusieurs nuitées, assorties de prestations. À la différence des gîtes, l'accueil doit en effet être assuré chez l'habitant, comprenez dans sa demeure. D'un point de vue réglementaire, la surface minimale de chaque chambre doit être de 9 m² (hors sanitaires), avec une hauteur sous plafond de 2,20 m, même si, pour des raisons commerciales, il est généralement admis qu'une chambre doit avoir de préférence une surface d'au moins 12 m². Mieux, chaque chambre doit donner accès (directement ou indirectement) à une salle d'eau et à un WC et être en conformité avec la réglementation sur l'hygiène, la



CAHIER
PRATIQUE



A.G.A-PL.FRANCE

sécurité et la salubrité. Le ménage des chambres et des sanitaires doit être assuré quotidiennement, sans frais supplémentaires. Le prix est libre, mais doit tenir compte du confort de la chambre, des prestations offertes, sans oublier l'attrait touristique de la région. Attention : la capacité d'accueil est limitée à cinq chambres et à quinze personnes en même temps. Au-delà, l'exploitant doit se conformer à la réglementation qui régit les hôtels et les établissements recevant du public (ERP).

Déclaration en mairie : obligatoire

Tout habitant, qui offre en location une ou plusieurs chambres meublées chez lui pour accueillir des touristes, doit en faire la déclaration préalable auprès de la mairie du lieu d'habitation, sous peine d'une contravention de 450 €. La déclaration doit préciser :

- l'identité de l'habitant et l'identification de son domicile ;
- le nombre de chambres mises en location et le nombre maximal de personnes pouvant être accueillies ;
- les périodes de location prévues.

La déclaration, qui fait l'objet d'un accusé de réception, peut être déposée en mairie, adressée par courriel ou envoyée par lettre recommandée. Mieux, certaines mairies mettent à disposition un service en ligne sur leur site Internet.

Immatriculation : auprès du CFE des chambres consulaires

■ Activité exercée à titre habituel

Lorsque l'exploitation de chambres d'hôtes est exercée à titre habituel, elle constitue une activité commerciale et le loueur est tenu de s'inscrire au RCS et de s'immatriculer auprès du CFE (Centre de formalités des entreprises), y compris lorsque le loueur choisit le régime du micro-entrepreneur. Pour rappel, ces

Tables d'hôtes, l'essentiel

- La dénomination « table d'hôtes » est une appellation d'usage pour qualifier l'offre de repas d'un exploitant de chambre d'hôtes.
- La table d'hôtes n'est pas un restaurant, mais une prestation accessoire de l'hébergement. Mais si le loueur propose cette prestation complémentaire, il doit respecter certaines obligations : limiter ce service aux personnes hébergées, proposer un seul menu, servir le repas à la table familiale.
- Pour servir de l'alcool à l'occasion des repas, le loueur doit être titulaire d'une licence « petite licence restaurant » pour les boissons du deuxième groupe (bière, vin, cidre) ou de la « licence restaurant » pour les boissons des troisième et quatrième groupes (les autres boissons alcoolisées).
- Pour proposer une « table d'hôtes », une déclaration en mairie (ou à la préfecture de police à Paris) ainsi que moult formalités sont obligatoires. Pour vous aider, une formation spécifique est proposée aux loueurs de chambres d'hôtes (d'une durée d'une journée).

formalités sont obligatoires, quel que soit le revenu dégagé, sous peine de constituer une infraction pour travail dissimulé. Un cas particulier doit cependant être soulevé : lorsque la ou les chambres d'hôtes sont proposées par un exploitant agricole au sein de son exploitation, la location est alors considérée comme étant complémentaire de l'activité agricole, et le loueur est tenu de s'immatriculer auprès du CFE de la chambre d'agriculture. Gare aux sanctions, car si vous donnez volontairement des informations inexactes, vous encourez jusqu'à 4 500 € d'amende et six mois d'emprisonnement !

■ Activité exercée en complément d'une activité indépendante ou salariée

Si l'activité est exercée en complément d'une activité professionnelle habituelle déjà déclarée au RCS, l'ouverture d'un nouvel établissement est à déclarer à l'aide d'un formulaire modèle P2, soit auprès du CFE de la chambre d'agriculture lorsque l'activité de location de chambres d'hôtes est exercée par un exploitant agricole sur son exploitation, ou bien auprès du CFE de la chambre de commerce et d'industrie du lieu de situation de

la location dans les autres cas.

En revanche, si l'activité est exercée en complément d'une activité salariée, une déclaration de début d'activité non salariée (formulaire Po) doit être souscrite auprès du CFE de la chambre de commerce et d'industrie du lieu de situation de la location.

Affiliation à la Sécurité sociale : à partir d'un niveau de revenu

Le loueur de chambres d'hôtes dont le revenu d'activité dépasse 13 % du plafond annuel de la Sécurité sociale a l'obligation de s'affilier à la Sécurité sociale (ou à la Mutualité sociale agricole pour les agriculteurs) au titre des assurances maladie, maternité, vieillesse, invalidité et décès. Pour 2020, l'affiliation s'applique ainsi à partir d'un revenu imposable de 5 348 €, et donc d'un chiffre d'affaires annuel de 18 441 € compte tenu de l'abattement fiscal de 71 % applicable aux exploitants de chambres d'hôtes relevant du régime micro-BIC. En cas de revenu inférieur, il n'y a pas d'obligation d'affiliation. Le revenu généré par la location est alors soumis aux contributions sociales sur les revenus du patrimoine au taux global de 17,20 %.

Autre situation : si votre chiffre d'affaires annuel est inférieur à 176 200 € en 2020, vous pouvez choisir :

- de relever du régime du micro-entrepreneur, en déclarant votre chiffre d'affaires ; vous calculerez et paierez vos cotisations sur le site www.autoentrepreneur.urssaf.fr ;

- d'opter pour le statut du travailleur indépendant : vous relevez alors

du régime général des travailleurs indépendants. Vous vous affiliez sur le site guichet-entreprises.fr et vous déclarez votre bénéfice sur le site www.net-entreprises.fr.

Fiscalité : les régimes d'imposition et les taxes

Chaque année, les contribuables concernés doivent déclarer leurs revenus de l'année passée à l'administration fiscale. Ceux des chambres d'hôtes comme ceux des meublés de tourisme sont à mentionner dans la catégorie des bénéficiaires industriels et commerciaux (sauf pour les exploitants agricoles soumis à un régime réel d'imposition et bénéficiant du rattachement des revenus accessoires aux bénéficiaires agricoles). En effet, si elle est habituelle, donc déclarée au RCS, l'activité de chambres d'hôtes relève du régime fiscal de la parahôtellerie, et non de celui de la location meublée. Il existe deux modes de calcul du revenu imposable : le micro ou le bénéfice réel.

■ Quelles formalités au régime micro ?

De nombreux loueurs de chambres d'hôtes, de gîtes et de meublés de tourisme relèvent du régime des micro-entreprises. Il s'applique de plein droit aux entreprises individuelles et à certaines sociétés (type EURL), lorsque le chiffre d'affaires HT annuel est inférieur à 176 200 € pour les activités relevant de la première catégorie et à 72 600 € pour la seconde catégorie (voir le tableau ci-dessus).

L'intérêt du régime « micro »

Ce régime est caractérisé par l'application d'un abattement forfaitaire réputé correspondre à la déduction des frais, charges et amortissements relatifs à l'activité locative. L'intérêt ? le micro-loueur bénéficie d'une simplification de ses obligations comptables et déclaratives. Pour preuve, il est dispensé de produire chaque année une déclaration professionnelle ; il lui suffit de mentionner, sur sa déclaration de revenus (déclaration complémentaire n° 2042 C PRO), le montant des loyers

annuels et de satisfaire aux rares obligations déclaratives mises à sa charge. Comme justificatif, il doit tenir un livre-journal des recettes, servi au jour le jour. Attention cependant, ce document n'est pas exempt de règles et de formalisme. Pour preuve, il doit par exemple comporter des pages numérotées sur lesquelles est inscrit, sans blanc ni rature, le montant des recettes suivant leur date d'encaissement, en distinguant bien les règlements en espèces des autres modes de règlement et en indiquant les références des pièces justificatives. Le montant des opérations doit par

Le régime micro

Catégories	Nature de l'activité	Plafond	Abattement
Première catégorie	Chambres d'hôtes	176 200 €	71 %
	Meublé de tourisme classé en étoiles		
	Ventes de marchandises, objets et fournitures		
	Ventes de denrées à emporter ou à consommer sur place		
Deuxième catégorie	Meublé de tourisme non classé	72 600 €	50 %
	Autres locations meublées		
	Prestations de services		
	Toutes les activités ne rentrant pas dans la 1 ^{ère} catégorie		

ailleurs être totalisé à la fin de chaque trimestre, ainsi qu'à chaque fin d'année. Les intéressés doivent également tenir un registre annuel des achats, étant observé que cette obligation ne concerne que les personnes relevant de la première catégorie, à savoir les meublés de tourisme classés en étoiles et les chambres d'hôtes.

Attention aux limites de la micro-entreprise

Si ce régime se singularise par un allègement de formalités, il n'en demeure pas moins que son adoption fait perdre à ses titulaires nombre d'avantages fiscaux. Sans nécessairement être exhaustif, citons la perte de la réduction d'impôt pour frais de comptabilité, la suppression des allègements accordés aux entreprises nouvelles créées ou reprises en ZRR, les crédits d'impôts, la déduction des amortissements et des provisions... Mais ce n'est pas tout. Au plan social, faut-il aussi s'assurer que les cotisations versées par le micro-entrepreneur vont permettre de valider des trimestres de retraite ou assurer le versement d'indemnités journalières en cas de maladie.

Sans oublier les difficultés de financer -par l'emprunt- le renouvellement d'un investissement, tant ce statut assez précaire n'est pas de nature à donner de la confiance aux prêteurs...

■ Quelles obligations au régime du bénéfice réel ?

Le réel simplifié

Sont éligibles de plein droit à ce régime tous les loueurs, dont le chiffre d'affaires est compris (pour la période de 2020 à 2022) entre les seuils de :

- 176 200 € HT et 818 000 € HT pour les activités de ventes, restauration et location de meublés de tourisme, de gîtes ruraux classés et de chambres d'hôtes ;

- 72 600 € HT et 247 000 € HT, s'il s'agit d'autres locations meublées. Au-delà de ces seuils maximum, c'est le régime du réel normal qui s'applique. Tout propriétaire dont les recettes sont inférieures aux seuils minimum définis plus haut peut opter pour ce régime. L'option pour le régime réel BIC peut s'exercer :

Seuils et limites du régime réel simplifié	
CA HT compris entre	Activités
176 200 € et 818 000 €	Meublés de tourisme, de gîtes ruraux et de chambres d'hôtes
72 600 € et 247 000 €	Autres locations meublées

-soit sur le formulaire de début d'activité remis au centre de formalité des entreprises ;

-soit lors du dépôt de la première déclaration de résultat, à déposer avant le début du mois de mai de l'année qui suit le début d'activité ;

-soit en cours d'activité, en optant sur papier libre avant le 1^{er} février de l'année pour laquelle l'option s'exercera pour la première fois.

Cette option est valable un an et se reconduit par tacite reconduction, tant que le contribuable reste dans le champ d'application du régime micro. Dans le cas contraire, c'est-à-dire en cas de dépassement des seuils de chiffre d'affaires, l'option devient caduque.

Quid du mode de détermination du résultat ?

Changement de décor, au réel, le revenu imposable de l'activité est déterminé à partir de la comptabilité. Le loueur doit établir une déclaration de résultats et joindre une liasse fiscale : une déclaration 2031 pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu ou une déclaration 2065 pour celles qui sont soumises à l'impôt sur les sociétés.

De l'intérêt d'adhérer à un CGA

Les loueurs soumis à l'impôt sur le revenu sous un régime réel ont intérêt à adhérer à un centre de gestion agréé ; ils pourront ainsi bénéficier des

générale, les ventes de biens et les prestations de services. Tandis que la location meublée proprement dite en est en principe exonérée, sauf si elle s'accompagne de prestations de services fournies dans les conditions proches de l'hôtellerie. À l'instar, comme le précise l'article 261 D du CGI, des loueurs qui sont obligatoirement assujettis à la TVA s'ils assurent au moins trois des quatre prestations para-hôtelières suivantes : la fourniture du petit-déjeuner, le nettoyage régulier des locaux, la réception (même non personnalisée) de la clientèle et la fourniture du linge de maison. En résumé, la location de chambres d'hôtes est une opération soumise à la TVA, alors que celle d'un meublé de tourisme en sera exonérée, sauf si elle s'accompagne de trois, voire plutôt des quatre prestations indiquées plus haut. En cas d'assujettissement, le taux de TVA applicable (en France métropolitaine) est de 10 % (20 % pour les boissons alcoolisées).

Les cas de dispense

Les activités soumises à la TVA peuvent bénéficier d'une dispense -le régime de la franchise en base- sous réserve que le chiffre d'affaires des activités soumises à la TVA de l'année civile précédente reste limité ; pour les loueurs de chambres d'hôtes, il ne doit pas dépasser 85 800 €. En conséquence, ceux-ci ne doivent pas mentionner de TVA sur leurs factures... et *a contrario* y faire figurer la mention : « TVA non applicable, article 293 B du Code général des impôts ». En cas de dépassement des plafonds, l'assujettissement à la TVA sera effectif dès le premier jour du mois suivant, sauf si le chiffre d'affaires reste inférieur à 94 300 €. Un conseil : mieux vaut surveiller de près son chiffre d'affaires chaque mois, surtout s'il flirte avec ce plafond !

■ Autres taxes

Cotisation économique territoriale (CET)

L'activité d'exploitant de chambres d'hôtes est redevable de la CET, celle-ci étant composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Cette taxe est due dans chaque commune où l'exploitant dispose de locaux et de terrains liés à son activité. Certains exploitants peuvent bénéficier d'exonérations ou de réductions.

Les factures : obligatoires ?

Pour la location de chambres d'hôtes et les prestations de services rendues à des particuliers, le droit commercial impose la délivrance d'une note lorsque le prix est supérieur ou égal à 25 € TTC ou bien lorsque le client la demande. Tandis que le droit fiscal impose la délivrance d'une facture, notamment dans les deux situations suivantes :

- si le loueur est un professionnel assujetti à la TVA (ce qui est le cas même si la chambre d'hôtes relève de la franchise en base de TVA) ;
- et également pour les acomptes versés (pour lesquels une facture est obligatoire).

En résumé, le loueur de chambres d'hôtes doit systématiquement émettre un document, une facture ou *a minima* une note (si le client n'agit pas dans le cadre d'une activité professionnelle).

Quid de l'affichage des prix ?

Le loueur de chambres d'hôtes est soumis aux mêmes obligations de transparence que les hôteliers vis-à-vis du consommateur en matière d'affichage des prix. Il doit procéder au triple affichage des prix qu'il propose :

- à l'extérieur de sa maison ou de son appartement ;
- à l'intérieur, au lieu de réception des clients ;
- dans chaque chambre.

Taxe d'habitation et taxe foncière

La taxe d'habitation s'applique aux locaux loués, même soumis à la CFE, car ils font partie de l'habitation personnelle du loueur. Elle est calculée sur la valeur locative nette, c'est-à-dire la valeur locative cadastrale du local diminuée, dans le cas de la résidence principale, d'un certain nombre d'abattements (pour charges de famille, en fonction du revenu, d'un handicap, d'une invalidité...). Son taux applicable varie selon la commune. Cependant, une exonération de taxe d'habitation et de taxe foncière peut être accordée sur délibération de la commune aux chambres d'hôtes situées en zone de revitalisation rurale (ZRR).

Nota. À ces taxes, il faut ajouter la contribution à l'audiovisuel public (si les chambres sont équipées de postes de télévision) et la taxe de séjour si la chambre d'hôtes est située dans une commune touristique où la taxe est instituée. ■

Gare aux obligations liées au FEC !

Depuis 2014, les contribuables qui tiennent leur comptabilité au moyen d'un système informatisé doivent pouvoir fournir un fichier dématérialisé respectant les normes définies par l'administration fiscale en cas de contrôle. Le défaut de présentation du fichier des écritures comptables (FEC) entraîne l'application d'une amende égale à 5 000 € ou, en cas de rectification et si le montant est plus élevé, d'une majoration de 10 % des droits mis à la charge du contribuable.

avantages rattachés à cette adhésion, et en particulier la non-majoration de la base imposable de 25 %. Mieux, s'ils sont soumis au régime du réel sur option, ils peuvent en outre bénéficier de la réduction d'impôt pour frais de comptabilité et de gestion, à hauteur des deux tiers des dépenses dans la limite de 915 €.

■ Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Les opérations assujetties

Sont soumises à la TVA la location de chambres d'hôtes, la vente de repas ou de boissons et, de façon plus