



[www.bdl.experts.com](http://www.bdl.experts.com)

St Amand-les-Eaux : 03.27.48.00.44

Cambrai : 03.27.82.27.11

Valenciennes : 03.27.46.16.46

Herbert Perrin - [hperrin@bdl-valenciennes.fr](mailto:hperrin@bdl-valenciennes.fr)

## SOMMAIRE

<b>Edito</b> .....	<b>P1</b>
<b>Dossier</b> .....	<b>P2</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>La révision des conditions de financement</i></li></ul>	
<b>Brèves d'actualité</b> .....	<b>P2/3</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Vive le CPF</i></li><li>• <i>PHARMACIES : Report d'impôt sur les plus-values</i></li><li>• <i>Quelques mesures à prendre avant le 31 décembre</i></li><li>• <i>START'OPHTA, retour sur la journée du 5 septembre</i></li></ul>	
<b>Echéances</b> .....	<b>P4</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• <i>Échéances fiscales et sociales à venir</i></li></ul>	

## ÉDITO

*Le secteur de la santé connaît ces dernières années d'importantes mutations structurelles sous la pression des autorités sanitaires et de l'État. La déréglementation des professions réglementées est sous les feux des projecteurs et inquiète bon nombre de professionnels de la santé notamment.*

Face à un environnement de travail fortement influencé par les décisions politiques, fiscales et sociales, la loi de financement de la Sécurité Sociale, les quotas d'officines et autres quotas en tous genre. Il s'agit de faire les choix les mieux adaptés pour assurer vos revenus et votre pérennité.

Dans ce Flash Santé vous trouverez donc un point sur la réforme de la formation professionnelle et la mise en place du CPF, un mémo sur

les points à faire avec votre banquier en cette fin d'année (taux d'emprunt, conditions bancaires, renégociation des taux, autorisation de découvert) et une « actu fiscale » avec les mesures de défiscalisation à prendre avant la fin 2014.

Les changements ou projets de changements législatifs vous feront également vous interroger avec votre expert-comptable, notamment si vous êtes en phase de création ou transformation, sur le choix du statut juridique (société en exercice libéral ?...), le choix ou modification de votre lieu d'implantation (centres commerciaux, centre-ville, campagne.) et une éventuelle spécialisation de vos offres de produits ou de services (parapharmacie, ...).

Différence Santé c'est aussi notre participation à la journée du SNOF (page 3) et bientôt nos 10 ans d'existence ■

## DOSSIER

### LA RÉVISION DES CONDITIONS DE FINANCEMENT

**Les taux des prêts sont actuellement à un plus bas historique. Faut-il pour autant renégocier son ancien emprunt ?**



*Le très bas niveau des taux d'intérêt constitue sans nul doute une aubaine pour tout nouvel emprunteur. Il peut être aussi une source d'agacement pour ceux qui se sont endettés précédemment.*

*Quoi de plus rageant que de rembourser un emprunt souscrit il y a peu à 4% quand on voit s'afficher des taux actuellement à 2% ! Une solution passe par la renégociation du prêt ; mais ce choix n'est pas si systématique et se doit d'être réfléchi et anticipé financièrement.*

#### INTÉRÊTS ET NOMINAL

Il convient en premier lieu de rappeler que l'échéance de remboursement d'un prêt « classique » est composée de deux éléments principaux, à savoir : la part d'intérêt calculé sur le capital restant dû et le remboursement du nominal. Au fur et à mesure, la part des intérêts diminue au profit du nominal.

Ainsi, plus on avance dans le temps, moins le remboursement anticipé est avantageux sur le plan financier.

#### FRAIS ET PÉNALITÉS

La renégociation entraîne sans nul doute des frais qui peuvent diminuer, voire annuler l'intérêt financier de l'opération.

Le plus simple est avant tout d'aller voir son banquier afin que celui-ci accepte de revoir les conditions tarifaires en substituant un nouveau prêt aux conditions actuelles de marché. Toutefois, rien ne l'y oblige et les établissements financiers sont peu enclins à ce type de pratiques. Il faut donc se montrer persuasif en lui faisant comprendre son intérêt de conserver le

« bon client » que vous êtes.

L'autre éventualité est d'aller négocier un nouveau prêt avec un autre partenaire bancaire. Cela entraînera des frais de dossier qui peuvent être significatifs au titre de la pénalité pour remboursement anticipé « IRA ». La question ne se pose pas si vous avez réussi en amont à négocier l'absence d'indemnité de remboursement anticipé.

#### ASSURANCES

La signature d'un nouveau prêt induit systématiquement la contractualisation d'un nouveau contrat d'assurance. Et il est fort probable que l'assurance décès que vous devrez souscrire sera plus coûteuse qu'il y a cinq ou dix ans. De même, rien ne dit que la couverture sera aussi étendue pour le même prix. Ce sont des éléments à prendre en compte avant de se lancer dans une renégociation.

#### CRITÈRES DE DÉCISION

Conclusion : pour être valable financièrement, deux conditions doivent être réunies :

- Le différentiel de taux entre l'ancien emprunt et le nouveau doit être non négligeable. Un point de base semble être un seuil minimum à retenir...
- Le refinancement ne doit pas intervenir trop tard dans l'échéancier de remboursement.

Dans tous les cas, vous devez calculer combien vous allez économiser dans chaque situation en déduisant bien les frais associés à chaque solution. Les simulations étant assez complexes, mieux vaut se rapprocher de votre expert-comptable afin que celui-ci vous accompagne dans cette démarche.

## BRÈVES D'ACTUALITÉ

### VIVE LE CPF



*A compter du 1er janvier 2015, le droit à la formation des salariés change. Le DIF (Droit Individuel à la Formation) disparaît le 31 décembre 2014, pour être remplacé par le CPF : Compte Personnel de Formation.*

Le CPF suit le salarié tout au long de sa carrière professionnelle jusqu'à son départ à la retraite. Il peut être ouvert à partir des 16 ans du salarié. Si ce dernier change d'employeur ou se retrouve au chômage, ses droits sont maintenus.

Le compteur d'heures peut monter jusqu'à 150 heures de formation sur 7 ans pour un salarié à temps plein.

Certaines formations nécessitent un budget d'heures supérieur. L'employeur pourra effectuer des versements supplémentaires. Pôle Emploi ou le Conseil Régional, le cas échéant, pourront également financer. Le CPF pourra également être adossé à d'autres dispositifs de financement de for-

mation gérés par l'OPCA, OPCACIF ou l'AGEFIPH entre autres. Le CPF peut aussi financer la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

La grande différence c'est que le salarié peut prendre l'initiative de sa formation. Jusqu'à maintenant, le salarié proposait, l'employeur acceptait ou non, et tout n'était pas possible (ce qui est toujours la cas), mais l'utilisation du compte personnel de formation est à l'initiative du salarié afin de concrétiser son projet de formation.

La contribution 2015 due sur les salaires reste la même qu'en 2014 :

- 0,55 % pour les employeurs ayant moins de 10 salariés
- 1 % pour les employeurs ayant 10 salariés et plus.

L'objectif de ce nouveau système est de mutualiser la formation professionnelle.

Il permet au salarié de bénéficier des mêmes droits de formation quelque soit son employeur : que son employeur soit une petite structure (un docteur installé à son compte) ou une grande structure (une clinique privée).

## ➔ BRÈVES D'ACTUALITÉ (suite)

### PHARMACIES : Cession de titres suivie de réinvestissement par l'apporteur

#### Report de paiement de l'impôt sur la plus-value dégagée



Les plus-values réalisées, directement ou par personnes interposées, d'apport de titres à sociétés contrôlées (soit à + 40%) par l'apporteur bénéficient d'un régime de report d'imposition automatique sous la condition que la société bénéficiaire de

l'apport soit soumise à l'impôt sur les sociétés.

#### LA PLUS-VALUE EN REPORT D'IMPOSITION PREND NORMALEMENT FIN :

- lors de la cession à titre onéreux des titres reçus en rémunération de l'apport ou des parts ou droits dans les sociétés interposées :
- lors de la cession à titre onéreux, du rachat, du remboursement ou de l'annulation des titres apportés à la société bénéficiaire, sauf si cette société réinvestit dans un délai de 2 ans à compter de la cession au moins 50% du produit de la cession dans une activité économique.

En résumé, si vous envisagez de céder une participation que vous détenez dans une société (SEL) exploitant une officine de pharmacie, la plus-value dégagée peut bénéficier de ce report d'imposition si :

- vous apportez les titres à une SPFFPL
- et si vous réinvestissez, dans les 24 mois, au moins 50% du produit de la cession dans l'acquisition de titres d'un autre SELARL

Le report d'imposition s'applique à la plus-value dégagée diminuée de l'abattement applicable au moment de la cession « initiale ». Il s'applique également aux contributions sociales.

Ce mécanisme est un levier financier important pour l'acquisition d'une participation ultérieure : l'apport initial peut donc être plus important.

Une étude préalable s'impose pour la mise en place d'un tel montage en fonction de votre propre situation et de votre projet professionnel. Votre expert-comptable vous accompagnera pour le choix de la solution optimale.

### QUELQUES MESURES À PRENDRE AVANT LE 31 DÉCEMBRE



**Solliciter votre expert-comptable pour une situation** à fin septembre, pour connaître votre résultat, prévoir son estimation annuelle, l'impôt et les charges sociales qui en découlent.

#### Anticiper la clôture de votre exercice fiscal :

- Penser à régler vos factures et à obtenir les différents justificatifs à tenir à l'appui de votre comptabilité,
- Suivre ou relancer l'encaissement de vos honoraires ou de vos factures,
- Gérer le plus précisément, le volume de vos stocks pour faciliter l'inventaire au 31 décembre, si vous êtes concerné.

Penser aux **règlements des régularisations de fin d'année de vos cotisations sociales** à partir de l'échéancier prévisionnel communiqué par votre expert-comptable.

Avant de rechercher la meilleure solution pour payer moins d'impôts, prendre le temps de **faire le point sur les réductions et crédits d'impôt** dont vous bénéficiez déjà, compte tenu du plafonnement des niches fiscales. Attention aux produits de défiscalisation souscrits avant la fin de l'année et dont le rendement repose sur l'avantage fiscal si vous ne pouvez pas en profiter.

Prendre le temps d'**auditer vos contrats Madelin** pour réajuster votre protection sociale ou anticiper un versement exceptionnel sur un contrat retraite, par exemple.

Et profiter des fêtes de fin d'année pour prendre quelques jours de vacances...

### START'OPHTHA - Retour sur la journée du 5 septembre



Pour la seconde année, le Syndicat National des Ophtalmologistes de France (SNOF) a organisé à Paris une journée d'information auprès de futurs professionnels, en partenariat avec les laboratoires THEA et BAYER.

Cette manifestation a réuni plus de 100 internes et chefs de clinique en ophtalmologie (soit plus du double qu'en 2013) qui envisagent leur installation dans les prochains mois ou en 2015.

Au cours de la journée, différents intervenants se sont succédés pour présenter et animer des thématiques relatives :

- à leur future installation (éthique et déontologie),
- aux obligations réglementaires et médicales,
- aux démarches administratives à respecter (relations avec les organismes sociaux, cotation des actes, CNAM, assurances obligatoires...),

- aux relations avec les partenaires (opticiens, orthoptistes, infirmières...)

Les cabinets membres du groupement Différence étaient à nouveau invités pour présenter les formes d'exercice de la profession libérale, de l'exercice individuel vers les différentes formes associatives ou dans une structure de groupe, ainsi que les démarches à prévoir pour les deux premières années d'installation.

La journée a été clôturée autour d'un dîner de travail animé par le laboratoire THEA.

Une grande majorité des participants a apprécié cette journée, en souhaitant que certains thèmes soient approfondis sur 2 jours et en proposant de nouveaux thèmes liés à leur installation.

Une communication plus intense sera réalisée par les participants aux futurs internes et par le SNOF pour assurer en 2015 un nouveau succès à START'OPHTHA.

# LES ÉCHÉANCES FISCALES ET SOCIALES À VENIR

→ ÉCHÉANCES FISCALES	Novembre 2014	Décembre 2014	Janvier 2015
TVA Déclaration DES /DEB pour les opérations intracommunautaires	14 du mois	11 du mois	13 du mois
TVA	entre le 16 et 24 du mois selon le forme sociale	entre le 16 et 24 du mois selon le forme sociale. 31/12 - Date limite d'option concernant la franchise en base	entre le 16 et 24 du mois selon le forme sociale
Impôts société <b>solde</b>	17 du mois pour les exercices clos au 31/07/2014	15 du mois pour les exercices clos au 31/08/2014	15 du mois pour les exercices clos le 30/09/2014
Impôts société <b>acompte</b>		15 du mois	
Taxe sur les véhicule de société - Déclaration spéciale n° 2855		1 <sup>er</sup> du mois	
CET - CFE (1)		15 du mois (solde) 31/12 date limite dépôt de la déclaration 1447-C en cas de création ou changement d'exploitant	
Taxe Habitation	17 du mois		
Taxes sur salaires	17 du mois pour les redevables mensuels	15/12 pour les redevables mensuels	15 du mois - Déclaration annuelle portant liquidation et régularisation de la taxe sur les salaires (n° 2502) pour les rémunérations versées au titre de l'année 2014.
Télétransmission de la déclaration annuelle du resultat		1 <sup>er</sup> du mois pour les sociétés clôturant le 31/08/2014	
→ ÉCHÉANCES SOCIALES	Novembre 2014	Décembre 2014	Janvier 2015
Charges sociales - employeurs 50 salariés et +	5 du mois	5 du mois	5 du mois
Cotisations sociales des professionnels libéraux mensualisés	Régularisation des charges sociales 2013 au 5/11 (ou 20/11 si échéance au 15 sur demande)		
Cotisations sociales des professionnels libéraux non mensualisés	5 du mois + regularisation des cotisations prévisionnelles		
URSSAF / Pole Emploi	15 du mois si mensuel, moins de 50 salariés	15 du mois si mensuel, moins de 50 salariés	15 du mois
Retraite / Prevoyance	30 du mois DUCS Agirc, Arrco et prevoyance mensuelles	31 du mois DUCS Agirc, Arrco et prevoyance mensuelles	31 du mois

(1) **Remarque importante** : vous ne recevrez plus d'avis d'imposition par voie postale si vous etiez tenue de recourir au 1er octobre 2013 à un moyen de paiement dématérialisé. Vous devez alors consulter votre avis dans votre compte fiscal professionnel avant l'échéance de paiement.

Merci aux cabinets indépendants membres de DIFFERENCE, qui ont contribué à la rédaction de ce numéro de Santé Flash

## >> ALIANTIS

Lyon : 04 78 61 28 70

Annick de Vaujany - [a.devaujany@aliantis.net](mailto:a.devaujany@aliantis.net)

Céline Desmons - [c.desmons@aliantis.net](mailto:c.desmons@aliantis.net)

## >> AXIOME

Montpellier : 04 67 15 89 15

Serge Zenou - [szenou@axiomeassocies.fr](mailto:szenou@axiomeassocies.fr)

Boris Ricard - [bricard@axiomeassocies.fr](mailto:bricard@axiomeassocies.fr)

Perpignan : 04 68 52 99 99

Pierre Palmade - [pierre@palmade.fr](mailto:pierre@palmade.fr)

## >> BDL

Cambrai : 03 27 82 27 11

[contact@bdl-cambrai.fr](mailto:contact@bdl-cambrai.fr)

St Amand les Eaux : 03 27 48 00 44

[contact@bdl-saintamand.fr](mailto:contact@bdl-saintamand.fr)

Valenciennes : 03 27 46 16 46

Arnaud l'Hermine - [alhermine@bdl-valenciennes.fr](mailto:alhermine@bdl-valenciennes.fr)

Herbert Perrin - [hperrin@bdl-valenciennes.fr](mailto:hperrin@bdl-valenciennes.fr)

## >> CAPEC

Quetigny : 03 80 48 11 11

Auxerre : 03 86 51 42 21

Le Creusot : 03 85 55 10 37

Champagnole : 03 84 73 89 82

Chalon sur Saône : 03 85 87 79 52

Marie-france Perrin - [mfperin@capec.fr](mailto:mfperin@capec.fr)

## >> COGEST

Strasbourg : 03 88 35 42 30

Charles-René Tandé - [cr.tande@cogest.fr](mailto:cr.tande@cogest.fr)

Marilena Mattozza - [m.mattozza@cogest.fr](mailto:m.mattozza@cogest.fr)

Mulhouse : 03 89 54 17 21

## >> CRÉATIS

Paris centre : 01 53 64 07 40

Le pecq : 01 39 58 57 50

Aziliz Bodivit - [abodivit@creatisgroupe.com](mailto:abodivit@creatisgroupe.com)

Longjumeau : 01 69 19 19 40

Courbevoie : 01 47 68 52 81

Vichy : 04 70 31 12 30

Arcangela Napolitano - [anapolitano@creatisgroupe.com](mailto:anapolitano@creatisgroupe.com)

## >> GFE

Nice : 04 93 72 42 00

Saint Laurent du Var : 04 92 12 59 99

Cagnes-sur-Mer : 04 93 20 20 63

La Trinité : 04 93 27 65 10

Serge Laurent - [s laurent@gfe06.com](mailto:s laurent@gfe06.com)