

LA TRANSMISSION DE CABINET : MÉTHODES ET ACTEURS DE LA CESSION



La transmission de cabinet d'avocats est une vaste question qui se pose de façon récurrente aux avocats et qui risque de connaître des développements de plus en plus importants, liés à l'évolution démographique de la population et à la croissance importante du nombre d'avocats.

Avec 56 176 avocats (Au 1er janvier 2012), dont 22981 inscrits au barreau de Paris (41% de l'effectif total), 6837 structures d'exercice, dont 2979 SELARL et environ 2300 SCP. Près de deux tiers des avocats exercent soit à titre individuel (36,4 %), soit en qualité d'associés (29,4%), environ 1/4 des avocats a plus de 50 ans et la proportion de jeunes est forte. Les cabinets français connaissent donc des réelles problématiques de transmis-

sion. Mais l'opacité des transactions dans ce secteur rend l'étude de ce sujet difficile.

La transmission est l'acte par lequel un associé ou un avocat exerçant à titre individuel va céder son cabinet, soit en cédant ses parts pour le premier, soit globalement, soit partiellement par la cession de certains éléments seulement, telle que la clientèle du cabinet, pour le deuxième. La nature de la structure d'exercice a aussi une influence puisque suivant la structure choisie, la transmission va être plus ou moins facilitée, mais nous ne rentrerons pas dans les détails structurels qui mériteraient à eux seuls un dossier.

Environ un tiers des transmissions sont des transmissions globales c'est-à-dire qu'elle

concerne un cabinet individuel avec un associé unique. Les deux autres tiers sont des transmissions partielles qui vont souvent se formaliser par une cession de parts d'un des associés à un successeur interne ou externe.

La transmission peut aussi s'effectuer à titre gratuit, le plus souvent en cas de passation de pouvoir familial. Mais la cession d'un cabinet d'avocat s'entend le plus souvent comme une cession à titre onéreux et soulève un certain nombre de problématiques que nous allons étudier ici. La transmission du cabinet doit permettre à celui qui part, de valoriser son activité et au preneur, souvent plus jeune, d'étoffer la sienne. C'est partant de ce postulat qu'il faut constater une évolution des modes de transmission et l'encourager pour que les deux parties soient satisfaites et que la transmission ne fasse pas naître de litige.

I - Que transmettre et comment évaluer la valeur du cabinet ?

Le processus d'évaluation d'un cabinet d'avocats se fonde sur l'analyse de l'activité du cabinet et des différents éléments qui le composent, que ceux-ci soient matériels ou immatériels. Ainsi, il doit prendre en compte son antériorité, son organisation, sa stratégie de développement, la composition de sa clientèle, ses collaborateurs, son personnel, mais aussi sa réputation... L'évaluation d'un cabinet

d'avocat est un exercice délicat. Il est difficile d'en déterminer la valeur réelle tant la clientèle, élément essentiel de la transmission, reste complexe à appréhender.

Le prix de cession équivaut généralement à une année de chiffre d'affaires ou deux années de bénéfice mais la diversité des cabinets, tant en termes de structures que de spécialités, peut faire varier les prix de façon conséquente.

De plus, ce mode de calcul semble financièrement plus logique. N'oublions pas non plus que comme tous les marchés celui de la transmission de cabinet évolue pour s'adapter aux nouvelles préoccupations des jeunes avocats.

Que peut-on céder ?

Un cabinet d'avocat, comme toute entreprise est composé d'éléments corporels, incorporels et est aussi engagé avec des partenaires compris au sens large. La première étape de la transmission consiste donc à délimiter clairement les éléments que l'avocat souhaite transmettre. Il conviendra ensuite de déterminer la valeur de chacun des éléments pour aboutir à une valeur globale.

Les trois éléments qui doivent se distinguer et peuvent faire l'objet d'une cession sont :

- **Les éléments corporels** : regroupent essentiellement le mobilier du cabinet, le matériel au sens large (fournitures, photocopieuses etc.), la documentation juridique... Ces éléments sont facilement évaluables et peuvent être dissociés.

- **Les éléments incorporels** : composés par la clientèle, le droit au bail professionnel, le nom du cabinet et sa réputation, voire le nom patronymique du cédant... Ces éléments sont difficiles à évaluer. C'est pourquoi, il est préférable de se faire conseiller afin d'aboutir à l'évaluation la plus juste et équitable tant pour le cédant que pour le cessionnaire.

- **Le bénéfice des conventions en cours** : les contrats de travail, de collaboration, les conventions avec les clients (abonnements ou conventions d'honoraires), les contrats divers avec les fournisseurs (copieurs, serveur Internet, contrats d'entretien, abonnements documentaires), les encours clients, les parts sociales du réseau ou groupement d'avocats (GIE : groupement d'intérêt économique)

Si certains veulent uniquement céder leurs locaux ou le matériel, chacun de ces éléments pouvant être séparé, il n'en reste pas moins que le plus difficile à évaluer et céder est sans nul doute la clientèle, mais il faut aussi prêter attention au bail professionnel.

La délicate question de la clientèle

La clientèle, autant sur un plan quantitatif que qualitatif, représente la réelle valeur ajoutée d'un cabinet, le chiffre d'affaire reposant entièrement sur les honoraires perçus. Elle constitue donc un élément majeur de la transmission.

Pourtant, jusqu'à un arrêt de la Cour de cassation du 7 novembre 2000, la clientèle d'un cabinet d'avocat était inces- sible, seul le droit de présentation pouvait faire l'objet d'une

cession. La clientèle civile était donc placée « hors du commerce » et sa cession directe était considérée comme nulle pour illicéité de l'objet. A l'instar de la clientèle d'un médecin, le caractère « intuitu personae » de la relation entre le professionnel libéral et son client repose sur le principe du libre choix du professionnel par le client. C'est pourquoi, tout en reconnaissant la licéité des cessions de clientèles civiles, la Cour de cassation exige pour sa validité que le libre choix du client soit sauvegardé.

Pour autant, l'évaluation de la valeur de la clientèle reste complexe en raison de l'intuitu personae fort qui peut exister dans la relation client/ avocat. **Pour Jack Demaison, Avocat associé de Simon associés et ancien membre du Conseil National des Barreaux**, spécialisé dans la restructuration et la transmission des cabinets et à ce titre, personnalité qualifiée de la Commission du statut professionnel de l'avocat du CNB « *L'intuitu personae et la valeur ajoutée de la prestation fournie constituent des paramètres importants de la valorisation d'un cabinet. Ainsi, paradoxalement, la valeur du cabinet sera d'autant plus élevée que l'intuitu personae liant le cédant à ses clients sera faible. A l'inverse, une clientèle pour laquelle le cabinet fournit une prestation à faible valeur ajoutée se transmettra plus facilement, donc pourra être mieux valorisée.* »

Concrètement, lorsque vous entamez les négociations, l'acheteur a besoin d'informations qui lui permettront d'évaluer le potentiel de votre clientèle. Commencez donc par établir une liste de clients (en les nommant ou non) sur laquelle vous indiquerez les honoraires annuels

facturés à chacun, les dates de fin d'exercice, les services qu'ils achètent et leur secteur d'activité.

L'évolution de la transmission de la clientèle des cabinets d'avocats

Cette évolution est bien entendu liée à l'évolution économique et sociale de notre société. Les jeunes avocats ne sont généralement pas en mesure d'acheter une clientèle, leur capacité d'endettement étant très limitée en raison du coût du logement.

L'acquisition d'un cabinet apparaît alors démotivante parce qu'elle tend au surendettement et cela est encore plus vraie quand ils ont contribué à créer la clientèle du cabinet. A ceci, il faut ajouter le problème de la fragilité et de la volatilité de la clientèle ainsi que la concurrence accrue sur le marché des avocats. **Jack Demaison** nous a livré sa réflexion sur l'évolution de la transmission de la clientèle des cabinets d'avocats. « Longtemps la clientèle a été valorisée en fonction du chiffre d'affaires et du bénéfice réalisé par le cabinet cédé. On considérait, selon le degré de récurrence de la clientèle, que celle-ci pouvait être évaluée à environ 50 à 60 % du chiffre d'affaires, montant pondéré par une année de bénéfice, cette formule permettant de tenir compte de la rentabilité. L'acquéreur sollicitait un emprunt bancaire sur 5 à 7 ans pour financer l'acquisition. Ces modes de transmission se pratiquent encore mais dans une période difficile rendant la clientèle plus fragile et plus volatile, il était nécessaire de rechercher des modes d'évaluation mieux adaptés, privilégiant le futur au passé. De plus, les acquéreurs poten-

tiels, souvent jeunes avocats, hésitent à s'endetter pour acquérir une clientèle dont ils peuvent douter de la pérennité.

C'est pourquoi, de plus en plus se dessine une tendance à fixer le prix de cession de la clientèle cédée à partir du chiffre d'affaires réalisé au titre des trois ou quatre années suivant la cession. Il s'agit d'une sorte de crédit vendeur accordé par le cédant dont l'avantage consiste pour les parties à permettre une juste évaluation, réduisant ainsi les risques de contentieux. En effet, chacune d'elles trouvera son intérêt dans la réussite de la transmission à laquelle elle consacrera ses efforts. Le prix de cession pourra par exemple être fixé pour chacune des trois ou quatre années à 15 % ou 20 % du chiffre d'affaires encaissé. La durée de la convention sera un gage de la réussite de la transmission.

Une telle formule facilite par ailleurs la transmission du cabinet aux collaborateurs qui ne seront ainsi pas contraints d'investir des sommes qu'ils n'ont pas.»

La valorisation des parts sociales : vers une dépatrimonialisation de la clientèle ?

Quand le cabinet est une SCP, il est constitué de parts sociales qui « doivent être souscrites en totalité par les associés. Celles qui représentent des apports en nature doivent être libérées intégralement dès la constitution de la société.

La répartition des parts sociales est mentionnée dans les statuts. Elle tient compte des apports en numéraire et, selon l'évaluation qui en est faite, des apports en nature et notamment des ap-

ports de droits incorporels. » (art.10 loi du 29 novembre 1966).

Les associés doivent aussi respecter, dans les statuts, les dispositions de l'article 1843-4 du code civil, qui prévoit que « Dans tous les cas où sont prévues la cession des droits sociaux d'un associé, ou le rachat de ceux-ci par la société, la valeur de ces droits est déterminée, en cas de contestation, par un expert désigné, soit par les parties, soit à défaut d'accord entre elles, par ordonnance du président du tribunal statuant en la forme des référés et sans recours possible. ». Suivant une jurisprudence constante, la Cour de cassation reconnaît ces dispositions comme d'ordre public.

En vertu de ces dispositions, les associés doivent valoriser l'apport de la clientèle en cas de transmission, ce qui n'est pas sans poser de problèmes, surtout dans une économie en crise. C'est pourquoi, des modifications à ces règles devenues inadaptées ont été apportées tenant compte des réflexions et propositions du rapport sur les professions du droit de mars 2009 dit rapport Darrois.

Ce rapport relève que « si la propriété de sa clientèle a longtemps été déniée à l'avocat, la mise en place de structures dotées de la personnalité morale a conduit à reconnaître une valeur vénale aux parts émises par ces structures et même l'existence d'un fonds libéral. Mais la patrimonialité (définie comme la reconnaissance d'une clientèle susceptible d'avoir une valeur vénale malgré la liberté de choix de son avocat par le justiciable) est comme la langue d'Esopé :

elle peut être le meilleur comme le pire des biens. D'une part, elle est source de problèmes financiers lorsqu'elle exige une mise de fonds par l'avocat entrant, de discordes lorsqu'elle oblige le cabinet à financer le retrait et d'insécurité lorsqu'elle rend difficile le passage des générations. La patrimonialité, d'autre part, joue un rôle utile notamment lorsque l'avocat s'associe à des tiers exerçant une autre profession libérale ou à des tiers acceptant d'être simples investisseurs. Aucune des structures actuelles n'a été réellement conçue dans l'optique d'une absence de patrimonialité. Le réaménagement des structures d'exercice doit dès lors s'opérer sur cette distinction et offrir ainsi aux avocats un choix entre un type de structures à caractère essentiellement patrimo-

niale (essentiellement les sociétés d'exercice libéral (SEL)) et des structures qui écartent la patrimonialité (les associations, les sociétés en participation). Il serait laissé aux SCP la possibilité d'exercer statutairement un choix entre l'un ou l'autre des régimes. ».

La dépatrimonialisation du cabinet signifie donc qu'on enlève toute valeur vénale à la clientèle. En effet, la patrimonialisation augmente le coût d'entrée dans la société et constitue un obstacle à l'intégration des jeunes professionnels. De plus, « si un associé quitte la société, la règle du rachat de ses parts à leur valeur vénale peut se révéler très injuste pour les autres associés, qui auront payé un prix ne reflétant pas l'appropriation d'une clientèle, celle-ci ayant tendance à suivre l'an-

cié associé dans sa nouvelle structure. », selon le rapport législatif du Sénat sur la loi du 28 mars 2011 ⁽¹⁾.

C'est pourquoi, cette possibilité peut être prévue dans les statuts de la société d'avocats depuis la loi du 28 mars 2011 pour les SCP et depuis la loi du 22 mars 2012 pour les SEL. Pour **Jack Demaison**, le raisonnement adopté est le suivant : « C'est la compétence des personnes qui y travaillent qui donne de la valeur au cabinet. Toutefois, il y a donc lieu de rechercher un équilibre entre la juste indemnisation de l'associé qui désire cesser son activité et qui transmet ainsi sa clientèle, qu'il a souvent créée, et la contribution financière que doit apporter le cessionnaire, lequel, souvent collaborateur du cédant, a participé à ce titre à la création

(1) <http://www.senat.fr/rap/110-131/110-13132.html>

ou à la pérennisation de cette clientèle.

La société d'exercice libéral facilite cette recherche puisque l'article 5 de la loi du 31 décembre 1990 permet aux anciens associés exerçant de continuer à être associés « dormant » pendant 10 ans, période au cours de laquelle ils pourront percevoir des dividendes et à l'issue de laquelle ils pourront remettre gratuitement leurs droits sociaux à la société qui les annulera. La possibilité du cumul emploi retraite permet également aux avocats seniors de continuer à exercer au sein des cabinets pour une rémunération plus faible, après avoir remis les rennes à la nouvelle génération.

La dépatrimonialisation facilite donc la transmission et permet d'associer plusieurs générations d'avocats les uns bénéficiant de la fraîcheur des autres qui apporteront leur expérience sans retenue, chacun œuvrant à sa place, au développement de la structure. ».

La loi du 28 mars 2011 a donc complété l'article 10 par deux alinéas permettant de dépatrimonialiser : « Les statuts peuvent, à l'unanimité des associés, fixer les principes et les modalités applicables à la détermination de la valeur des parts sociales.

Sauf dispositions contraires du décret particulier à chaque profession, la valeur des parts sociales prend en considération une valeur représentative de la clientèle civile. Toutefois, à l'unanimité des associés, les statuts peuvent exclure cette valeur représentative de la clientèle civile de la valorisation des parts sociales. ».

La loi du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives transpose aux sociétés d'exercice libéral les mesures de simplification adoptées pour les SCP. Les associés des SEL peuvent donc désormais aussi insérer dans les statuts une clause qui, par exception à l'article 1843-4 du Code civil, fixe les principes et les modalités applicables à la détermination de la valeur des parts sociales en cas de cession ou de rachat de celles-ci par la société.

La valeur des parts des SEL doit en principe prendre en considération une valeur représentative de la clientèle civile mais les statuts peuvent exclure cette valeur de la valorisation des parts sociales, à l'unanimité des associés.

Le bail professionnel

Dans le cas d'un cabinet individuel, le bail professionnel peut faire partie de la transmission. Mais, il apparaît qu'il peut poser des difficultés. Selon **Monsieur André Huet, Président de l'UNAGA**, « la législation concernant la location d'un local à usage professionnel est assez compliquée. Elle est de plus ignorée de beaucoup de professionnels libéraux. La situation peut-être résumée de la façon suivante :

Actuellement, les locaux affectés à usage professionnel au 1^{er} janvier 1970 sont considérés comme des locaux à usage professionnel de façon définitive. En dehors de ceux indiqué ci-dessus, il n'y a pas de locaux à usage professionnel. Il y a des locaux à usage d'habitation et des locaux à usage commercial.

Ainsi, les professionnels libéraux sont fréquemment amenés à modifier l'affectation d'un local à usage d'habitation pour y exercer leur profession. Cette modification ne peut intervenir qu'après autorisation administrative dans les villes de plus de 200 000 habitants et les départements des Hauts de Seine, de Seine Saint Denis et du Val de Marne. Cette autorisation doit être demandée à la mairie de la ville concernée. Les conditions à remplir sont souvent difficiles à respecter, mais cette autorisation est nécessaire au moment d'une transmission de clientèle et de locaux d'un professionnel libéral.

Il faut savoir que le cédant avait l'autorisation à titre précaire et personnel et que l'acquéreur doit l'obtenir pour lui-même. Certains professionnels ont cru trouver la solution en concluant un bail commercial. Il faut savoir que la jurisprudence retient pour qualifier le bail non pas le texte du bail mais la profession exercée dans les locaux.

On retiendra que le bail professionnel ne contient pas de droit au renouvellement comme le bail commercial. Il est d'une durée minimum de 6 ans à la fin duquel le propriétaire pourra y mettre fin sans indemniser le locataire. Ce problème du bail et de l'autorisation administrative me paraît extrêmement important lors d'une transmission de cabinet d'avocat. ».

A cela, il faut ajouter la question du loyer qui pourra faire l'objet d'une révision si le bail est renouvelé au moment de la cession et repart pour 6 ans.

II - Comment mettre en valeur son cabinet pour intéresser les potentiels acheteurs ?

Faire valoir la renommée et la réputation du cabinet

Comme pour tout professionnel, le choix du nom du cabinet et son utilisation prolongée dans le temps sont des éléments d'importance dans la valorisation du cabinet. Très souvent, c'est aussi autour du nom que va se construire la réputation du cabinet.

Cette image est le fruit du travail des avocats et de leur personnel qui vont chacun contribuer à la forger tant par leur compétence, que par leur disponibilité ou encore par leur bon sens relationnel. C'est pourquoi, il est fondamental de maintenir un

niveau de qualité constante des prestations offertes aux clients. Un cabinet, dont l'associé fort reconnu pour son expertise dans le domaine des fusions acquisitions décide de partir, devra être très attentif au choix de l'avocat qui lui succèdera, par exemple. Le cabinet doit aussi maintenir un niveau de qualité constant pour l'accueil de ses clients. C'est pourquoi, le recrutement d'une secrétaire ou d'une assistante doit être réalisé avec soins et ne pas être pris à la légère car au-delà des avocats, le personnel du cabinet contribue lui aussi à construire sa renommée et à lui donner une bonne image.

De plus, pour que le nom du cabinet reste dans les esprits des clients, il faut faire attention à son choix et éviter qu'il soit trop long. C'est le cas quand un cabinet porte le nom des

5 associés par exemple. Il est fort peu probable que ce nom marque les esprits, seuls certains noms, voire un seul, seront retenus. Ce choix est d'autant plus préjudiciable pour le cabinet quand un des associés décide de se retirer. Mieux vaut donc choisir un nom qui restera quel que soit la composition du cabinet. Cette possibilité se trouve facilitée pour les SCP depuis la loi de modernisation du 28 mars 2011.

Auparavant, la raison sociale d'une SCP était constituée par les noms, qualifications et titres professionnels de tous les associés ou de l'un ou plusieurs d'entre eux suivis des mots « *et autres* ». Le nom d'un ou plusieurs anciens associés pouvait être conservé s'il était précédé du mot « *anciennement* » et s'il

figurait au moins, au nombre des associés, une personne ayant exercé la profession au sein de la société avec l'associé dont le nom était maintenu. Ces règles, jugées désuètes par nombre de professionnels, pouvaient fragiliser le cabinet si on considère que le nom est un élément déterminant de la notoriété de celui-ci, voire même le priver du bénéfice de la notoriété acquise en raison de l'impossibilité de conserver la même dénomination sur le long terme.

Pour les SEL, la question ne se pose pas, les associés disposant d'une grande liberté dans le choix du nom. La loi du 28 mars 2011 a donc harmonisé les règles régissant la dénomination sociale. Elle prévoit que celle-ci doit, pour les SCP, être immédiatement précédée ou suivie de la mention « *société civile professionnelle* » ou des initiales « *SCP* », elles-mêmes suivies de l'indication de la profession exercée. De plus, le nom d'un ou de plusieurs associés peut être inclus dans la dénomination sociale.

« Par conséquent, les associés peuvent retenir une dénomination sociale de fantaisie ou utiliser, sans limitation temporelle, le nom d'un ou plusieurs anciens associés. », rappelle le Sénat dans le rapport législatif précité. Il précise que *« cette libéralisation permettra aux cabinets bénéficiant d'une renommée forte de conserver cet avantage, qui peut être décisif, notamment au sein d'un marché soumis à une concurrence internationale. »*. Et rappelons que cet avantage peut avoir un prix lors de la transmission.

La renommée d'un cabinet ne se limite pas toutefois pas à

son nom. Sa réputation est le fruit d'année de travail et de diverses actions menées par le cabinet, en termes de communication. Sur ce point, nous vous invitons à prendre connaissance de nos derniers numéros et de l'enquête que nous avons réalisé auprès des agences de communication (page 22).

Démontrer que votre politique de développement ne s'arrête pas à votre départ

L'acheteur souhaitera sans doute connaître votre politique de développement ainsi que les résultats que vous avez obtenus. Il essaiera ensuite de savoir comment vous avez fait pour parvenir au niveau où vous êtes ? Vers quoi se dirige le cabinet ? Quelles sont les actions de développement propres à votre cabinet ou originales et présentant un intérêt pour l'acheteur ?

Cela suppose donc que le cabinet ait réfléchi et mis en œuvre une stratégie de développement. Pour cela, un certain nombre de « process » et de documents ont du être établis. Il ne sera pas donc difficile de démontrer votre activité et votre réactivité sur le marché. Encore une fois, nous ne pouvons que vous inviter à lire les numéros du Journal du Village de la Justice sur l'installation et le développement de cabinet dans lesquels vous trouverez de nombreux conseils pour construire cette stratégie.

Donner l'image d'un cabinet parfaitement adapté au monde technologique

La technologie peut rendre le cabinet plus concurrentiel, plus productif et plus efficient. Là encore, des économies d'échelle peuvent re-

hausser la valeur du cabinet, en particulier si le matériel, les logiciels et même le fournisseur de services informatiques peuvent être intégrés à l'infrastructure technologique de l'acheteur. L'acheteur voudra savoir quel matériel informatique et quels logiciels vous utilisez dans votre cabinet, s'ils sont à jour et compatibles avec les siens ou s'ils peuvent être intégrés à son parc informatique. Quel type de réseau et quels systèmes d'exploitation utilisez-vous ?

Même si la plupart des systèmes permettent l'importation et la conversion des données d'un autre système, plus la compatibilité entre les systèmes est grande, moins le processus sera fastidieux lorsque l'acheteur prendra possession de votre cabinet.

A ce titre, pour faciliter la visibilité à l'acheteur, ayez le réflexe de dresser une liste complète de tous les systèmes d'exploitation, réseaux, logiciels, contrats de licence et matériel utilisés au bureau afin que l'acheteur potentiel ait un tableau détaillé de l'infrastructure technologique du cabinet.

Enfin, votre site Web et vos plaquettes de communication, vos cartes professionnelles et votre logo, votre programme de séminaires, les manifestations professionnelles auxquelles vous assistez et bien d'autres initiatives de développement du cabinet, comme par exemple la mise en place d'une newsletter à usage de votre clientèle, seront examinés attentivement par un acheteur en quête d'opportunités à saisir.

III - Comment transmettre et à qui ?

Vendre votre cabinet peu de temps avant votre départ : une solution risquée

C'est la voie la plus souvent empruntée par les professionnels exerçant seuls, mais aussi la plus risquée. Pour Jack Demaison, « Il y a un certain risque pour un avocat à ne pas envisager la transmission de sa clientèle peu de temps avant son départ effectif. Ce risque consiste à voir des collaborateurs compétents auxquels aucune perspective d'avenir n'est proposée au sein de la structure, de prendre leur destin en main en quittant le cabinet avec une partie importante de la clientèle, les clients qui ont, rappelons-le, le libre choix de leur avocat, préférant prendre aussi les devants d'un départ en retraite de leur avocat. ».

Pourtant, les avocats exerçant majoritairement à titre individuel, la question de la cession de clientèle se pose toujours. Dans le cas, où celle-ci n'a pas été réfléchi au préalable, il faudra faire attention à l'évaluation du cabinet. Hormis les éléments qui peuvent être chiffrés de façon certaine, se pose alors le problème des éléments dont la valeur peut varier dans le temps. Vendre son cabinet sans anticipation implique de fixer un prix. Or, ce prix étant difficile à déterminer, il peut à court terme mener à un litige entre le cédant et le cessionnaire qui s'estimerait floué.

Les cabinets qui comptent plusieurs associés, ne choisissent habituellement pas cette solution pour des raisons évidentes d'organisation. En effet, lorsqu'un cabinet compte au

moins deux associés, il est peu probable que tous les associés souhaitent se retirer des affaires au même moment. L'âge des associés étant généralement différent, les associés plus âgés cèdent leur clientèle aux associés entrants (souvent plus jeunes qu'eux), afin de faciliter leur propre départ à la retraite. Il y a bien entendu des exceptions et, quand au moins deux associés du même âge souhaitent se retirer au même moment, la décision peut être la vente du cabinet à un concurrent plus important.

Il convient cependant de signaler qu'en principe les clients n'apprécient pas les changements radicaux et que cette stratégie de sortie est plus risquée en présence d'une garantie de clientèle donnée à l'acquéreur. La

plupart des professionnels abordent la vente par le réseau relationnel, d'autres déposent une annonce dans une publication professionnelle.

Une autre stratégie de sortie courante consiste à trouver un jeune professionnel qui partage vos idées et à conclure avec lui un accord verbal pour acheter votre clientèle lorsque vous serez prêt à partir. Une approche sensée consiste donc à parvenir à un accord avec le professionnel en question et à préparer une lettre d'intention décrivant les modalités convenues entre les deux parties.

Anticiper la transmission : la solution la plus favorable

Pour sécuriser la transmission de son cabinet et faire que cette opération soit juste et rentable pour le cédant comme le cessionnaire, mieux vaut y avoir réfléchi quelques années auparavant. Plusieurs alternatives sont alors envisageables.

- Former son propre successeur : une méthode qui a fait ses preuves

Une des meilleures stratégies pour procéder à une cession de cabinet réussie consiste à former son propre successeur, en choisissant un associé ou un collaborateur. Trouver la personne qui convient, trois à cinq ans avant la date prévue de votre départ à la retraite, permet de lui donner le temps nécessaire pour qu'elle tisse des liens avec vos principaux clients. Ainsi, lorsque vous serez prêt à vous retirer, votre successeur sera considéré comme un membre reconnu du cabinet.

Pour cela, l'avocat qui souhaite se retirer peut créer une structure sociétale pour pouvoir céder ses parts à son collaborateur. Cette pratique, qui facilite très largement la cession de clientèle en raison de la progressivité qu'elle offre, est déjà bien ancrée dans les modes de transmission et est en voie de développement. L'acquéreur

peut aussi créer une structure. Mais cette stratégie de sortie exige de vous que vous soyez particulièrement attentif aux détails lors du recrutement, que vous parliez franchement de vos projets et de votre échéancier.

Il va donc y avoir une période de cohabitation qui doit être prévue et qui sera intéressante pour les deux parties si d'un côté l'acquéreur sait qu'il investit et que de ce fait il va prendre le pouvoir du cabinet et que de l'autre côté le cédant sait qu'il va pouvoir transmettre tout le reste à son départ. Cette phase de transition est fondamentale parce que c'est de son déroulement que dépendront la pérennité de la transmission et l'absence de litige quelques années après.

- Fusionner votre cabinet avec un autre, plusieurs années avant votre départ

Ce choix de la fusion peut en apparence paraître opposé à une cession d'activité, mais à

AVIS D'EXPERT : TROIS CLES POUR REUSSIR LA TRANSMISSION...

- La transmission se prépare le plus en amont possible : il faut pour cela veiller scrupuleusement à la pyramide des âges des associés dans une société d'exercice afin de préparer la transmission en douceur. Pour ceux qui exercent individuellement, trouver et fidéliser le collaborateur qui, le moment venu, prendra la relève. En effet, devoir rechercher un successeur à l'extérieur, alors que l'on souhaite cesser son activité (très majoritairement pour faire falloir ses droits à la retraite et véritablement partir), est toujours problématique et souvent long et difficile.
- La transmission n'est pas uniquement une affaire de clientèle. Il s'agit également de livrer la mémoire du cabinet, les bonnes pratiques et les savoir-faire. Prendre le temps est le gage de la réussite. Il faut donc se méfier (et exclure par la même) des périodes d'accompagnement trop courtes, et privilégier un pilotage à deux, et ce pendant au moins un an.
- La transmission des commandes doit se faire progressivement mais réellement, c'est un des principaux enjeux de cette période d'accompagnement. Accepter pour le cédant d'abandonner le leadership vis-à-vis des clients, de l'équipe, est un véritable challenge. C'est encore plus difficile quand le successeur était précédemment collaborateur.

Michel LEHRER, Directeur associé – Jurimanagement

y regarder de plus près cette option offre beaucoup d'avantages. Toutefois, présenter un nouveau cabinet à vos clients peut être hasardeux. Un changement parmi les propriétaires du cabinet est souvent un motif déterminant pour expliquer les raisons d'un changement de cabinet d'avocats par les clients.

Il est néanmoins logique de procéder à une fusion longtemps avant la date à laquelle vous prévoyez de prendre votre retraite. Comme les clients constateront que vous vous occupez toujours autant de leurs affaires après la fusion qu'avant, le seul véritable changement qu'ils auront à subir au cours des deux à cinq années qui précèdent votre départ pourrait ne toucher que l'emplacement ou la raison sociale du cabinet. Le facteur déterminant de la réussite de cette stratégie est la façon dont la fusion est effectuée. Une transition lente mais progressive peut faciliter les choses et réduire le risque que le cabinet perde des clients, tout en maximisant vos intérêts financiers.

Fusionner longtemps avant la date à laquelle vous prévoyez de prendre votre retraite réduit le risque que le cabinet perde des clients, tout en maximisant vos intérêts financiers. Le moment venu, si vous avez planifié minutieusement la mise en relation d'autres associés ou collaborateurs avec vos clients, la transition sera nettement plus harmonieuse.

De plus, dans l'intervalle, si vous choisissez avec soin le cabinet avec lequel vous comptez fusionner, vos clients pourront tirer avantage d'une gamme de services plus étendue et d'une expertise accrue.

IV - Qui peut m'accompagner dans ma démarche ?

Certains syndicats de la profession d'avocats, comme la **FNUJA**, s'intéressent à la question de la transmission et organisent des conférences permettant d'avoir les informations nécessaires pour mener à bien cette opération, se poser les bonnes questions et aussi anticiper le plus possible. Au barreau de Paris, c'est le bureau structure de l'**Ordre des avocats** qui peut informer et conseiller les avocats quand ils rencontrent des problèmes de structure. La première consultation est gratuite.

Il est aussi possible de trouver des informations lors de la Convention Nationale des Avocats organisée par le **CNB** (Conseil National des Barreaux) qui a lieu tous les 3 ans. Lors de la dernière édition à Nantes en 2011, un espace était dédié à la transmission et des conférences étaient organisées.

Au-delà des institutionnels, Ordre des avocats, associations ou syndicats professionnels, de plus en plus de sociétés vous proposent leurs services afin de vous accompagner à tous les stades de votre démarche, de la recherche d'un successeur à l'optimisation fiscale de la transaction :

- **Jurimanagement**, cabinet de conseil spécialisé en management et organisation des cabinets d'avocats, accompagne depuis plus de dix ans, cédants et repreneurs avocats. Outre la nécessaire évaluation du cabinet que cette société propose, appliquant une approche patrimoniale mesurée,

Jurimanagement accompagne les cédants ou les repreneurs tout au long du processus de transmission : recherches d'acquéreurs, (Jurimanagement dispose d'une importante base de données des prospects), négociations entre les parties, conseil à l'optimisation de la cession, recherches de financements, montage du dossier, aide opérationnelle à la transmission pour les cessionnaires et schémas de reprise...

- **EntreAvocats.com** : ce site permet à tout avocat de vendre de tout ou partie de son cabinet. Les échanges d'informations entre vendeur et acheteur se font par l'intermédiaire de boîtes aux lettres ne faisant apparaître que l'identifiant de l'émetteur ou du destinataire. Le contact direct entre eux ne sera établi par le gestionnaire de VB Consult que lorsque les deux parties l'auront demandé.

- **Jureconseil** : spécialiste de la cession de cabinets d'avocats et d'études de Notaires. Jureconseil intervient dans toutes les opérations de rapprochement des professions juridiques (cessions, achats, mises en place de partenariats ou réseaux). Les experts de l'entreprise prennent en charge les opérations de rapprochement aussi bien dans le cadre d'une même profession (Avocat, Notaire, etc.) que dans un cadre interprofessionnel (y compris les rapprochements entre professionnels du Droit et du Chiffre).

- **VB Consult** : le pôle Reprise/Transmission vous accompagne dans la réalisation d'un pré-audit de cession pour vous permettre de préparer le cabinet en vue d'une transmission réussie, dans le ciblage d'un cédant ou d'un repreneur,

et dans un accompagnement suite à reprise pour vous permettre de réussir l'intégration.

Les Associations de gestion agréée pour les professions libérales peuvent aussi jouer un rôle lors de la transmission comme en témoigne **M. Huet, Président de l'UNAGA** : « *Nous jouons un rôle de conseil en matière comptable et fiscale et nous apportons une aide particulière dans le calcul des plus ou moins-values lors de la cession.* ».

D'un point de vue financier, la banque est bien entendu, un interlocuteur incontournable. Dans tous les domaines où un accompagnement et un financement sont nécessaires, la banque a un rôle à jouer. C'est le cas lors de l'installation de l'avocat qui va avoir besoin d'un financement pour assurer les premiers mois, c'est le cas de l'avocat ou du cabinet qui souhaite développer sa structure et qui a besoin d'argent pour faire des investissements améliorant tel ou tel service rendu aux clients. C'est donc aussi le cas tant pour le cédant que pour le cessionnaire dans le cadre de la transmission.

Pour le premier, le rôle de la banque va être de conseiller son client afin qu'il obtienne le meilleur prix possible en l'aidant à valoriser et chiffrer son activité. Pour le second, son rôle va consister à financer la transmission dans le cas où celle-ci ne se ferait pas progressivement au profit d'un successeur interne qui pourrait acquérir des parts de l'associé qui souhaite se retirer, sans avoir recours à l'emprunt.

V - Quelles vont être les conséquences fiscales de mon opération ?

Que la transmission de cabinet

soit effectuée à titre onéreux ou gratuit, elle sera imposable. Si le cabinet est une donation, il y aura un report d'impôt, le cédant ne paiera pas d'impôt au moment de la cession.

Il y a une volonté à travers ce système d'exonération fiscale de favoriser la transmission via la donation. Pourquoi ? Essentiellement pour protéger l'emploi, assurer la relève.

Mais cette hypothèse étant assez rare, nous allons poser ici les grandes lignes de la fiscalité de la transmission à titre onéreux. La aussi, il est conseillé d'anticiper. En effet, la charge fiscale liée à la transmission peut être assez lourde tant pour le vendeur qui est soumis à l'impôt sur la plus-value, que pour l'acquéreur qui doit s'acquitter des droits d'enregistrement de la clientèle.

L'imposition sur la plus-value

Pour la même plus-value réalisée, l'imposition ne sera pas la même suivant que l'avocat qui transmet son cabinet exerce à titre individuel ou sous forme sociétaire. De plus, la fiscalité de la cession de parts diverge selon la structure sociétale du cabinet.

Tous les éléments d'actif génèrent une plus-value (valeur d'acquisition - amortissements). La plus-value est la différence entre le prix de cession et le prix d'acquisition quand le cabinet a été acquis. Mais peut-il y avoir une plus-value pour la cession de clientèle ?

Pour M. Huet, « *il est difficile de parler de plus-value pour la cession de clientèle, le terme clientèle n'est pas approprié, parce qu'il s'agit en réalité*

du « droit de représentation ». De plus, l'existence d'un « *fonds libéral* » n'est pas encore une notion juridique véritablement reconnue. *Pour un avocat ayant créé son cabinet, la plus-value sera égale au prix de vente car on ne peut pas dire qu'il y ait eu un prix d'acquisition puisqu'il y a eu création.* ».

Pour Jack Demaison, « *l'arrêt de la Cour de Cassation du 7 novembre 2000 qui a défini le fonds civil d'exercice libéral comme « la réunion en un ou plusieurs lieux d'un ensemble d'éléments incorporels et corporels constituant une entreprise autonome d'exercice libéral qualifiée communément de cabinet » met fin aux incertitudes passées. Ce fonds civil peut désormais être cédé, loué ou prêté le commodat ou prêt à usage défini par l'article 1875 du Code civil est devenu depuis peu un outil important de restructuration des cabinets* ».

Pourtant, force est de constater au regard du nombre d'avocats exerçant à titre individuel, que la clientèle fait partie de la transmission et de son prix, même si une évolution des modes de transmission est indéniable.

Il faut ensuite distinguer la plus-value à court terme (moins de 2 ans), ce qui est assez rare, de celle à long terme, hypothèse plus fréquente et envisagée ici.

Dans le cas d'un avocat exerçant à titre individuel, la plus-value est imposable à 19 % (contre 16 % avant les lois de finances 2012) auxquels s'ajoutent les prélèvements sociaux de 15,50 % (contre 13,50 avant le 1^{er} juillet 2012), soit 34,5 % (contre 28,1 % avant les changements législatifs) au total, mais il existe

plusieurs catégories d'exonérations sur les plus-values. « A ce stade il semble indispensable de se faire conseiller par une association agréée ou un autre conseil fiscal », insiste **M. Huet**. Dans les charges fiscales résultant de la cession, il faut aussi prendre en compte le fait que le cédant devra déterminer les résultats du cabinet réalisés entre le 1er janvier de l'année de cession et le jour de la cession et les déclarer dans les 60 jours. L'impôt sur le revenu et les prélèvements sociaux seront alors exigibles totalement et immédiatement.

Il existe 3 régimes d'exonération de la plus-value :

- **du fait des recettes** (article 151 septies du CGI) : si les recettes sont inférieures à 90 000 euros au cours des deux années précédant la cession, l'exonération est totale. Si elles sont comprises entre 90 000 et 126 000, l'exonération sera progressive. Mais attention, dans les deux cas, l'avocat doit avoir exercé pendant au moins 5 ans. Cette exonération s'étend aux prélèvements sociaux et se cumule avec celle concernant avec le départ à la retraite.

- **du fait du départ à la retraite** (article 151 septies A du CGI) :

il y a exonération totale dans le cas où l'avocat qui part à la retraite a exercé pendant au moins 5 ans, ne contrôle pas le cabinet cessionnaire, cesse toute fonction et fait valoir ses droits à la retraite dans les 2 ans qui précèdent ou qui suivent la cession. Cette exonération ne s'étend pas aux prélèvements sociaux.

- **du fait de la valeur de la cession de clientèle** (article 238 quindecies du CGI) : l'exonération s'applique dans le cas où la clientèle a été exploitée pendant plus de cinq ans. Elle est totale si la valeur de sa cession n'excède pas 300 000 euros et dégressive si elle est comprise entre 300 000 et 500 000. Ce régime ne se cumule avec aucun autre, hormis celui applicable en cas de départ à la retraite. De plus, il ne s'applique pas si le cédant possède le contrôle du cabinet cessionnaire du fait de ses parts ou de ses fonctions en son sein. L'exonération s'étend aux prélèvements sociaux.

Jack Demaison précise : « pour les parts de Société ou la cession d'une clientèle de SCP, il y a lieu de vérifier s'il n'existe pas des plus-values en report d'imposition de l'article 151 octies du CGI générée par un précédent apport de la clientèle cédée ; auquel cas l'impo-

sition différée sera applicable, même si le prix de cession est inférieur à 300.000 €. ».

Sous réserves de certaines adaptations, ces régimes d'exonération sont applicables en cas de cession de parts sociales quand la société d'avocats est une société de personnes dont les résultats sont déterminés au niveau de la société mais imposés au niveau des associés. Au moment de la transmission, il faut déterminer le montant imposable et calculer la plus-value en ajustant le prix de revient des parts afin d'éviter soit une double imposition, soit une double déduction des résultats si le cédant les avait déjà pris en compte auparavant. L'exercice étant complexe, prendre conseil dans ce cas n'est pas superflu.

Pour les sociétés d'avocats assujetties à l'impôt sur les sociétés, soumises au même régime quelle que soit la structure choisie (SCP ou SEL), les exonérations sont différentes.

Les plus-values mobilières sont taxées à l'impôt sur le revenu au taux de 18%. Jusqu'au 31 décembre 2010, il existait un seuil de cession en deçà duquel elles étaient exonérées (25830 € en 2010) mais il a été supprimé. Les plus-values réalisées à

compter du 1^{er} janvier 2011 ne sont donc plus exonérées, quel que soit leur montant.

De plus, elles sont soumises aux prélèvements sociaux au taux de 12,1%. On distingue 3 types d'exonérations :

- en cas de cession intra-familiale sous certaines conditions,
- un régime transitoire en cas de départ à la retraite, qui permet de bénéficier de l'abattement pour durée de détention prévu à l'article 150-0 D,
- en cas de donation des parts ou actions.

L'abattement pour durée de détention sur les plus-values mobilières qui devait s'appliquer à partir de 2012 a été sup-

primé par la loi de finance pour 2012.

Mais existe-t-il un type de société d'avocats plus faciles à céder ?

Pour M. Huet, « Il n'existe pas de forme de société meilleure qu'une autre dans l'absolu. Le type de société choisie dépend essentiellement de la volonté et des choix de l'acquéreur. Certes on voit de plus en plus de création de SEL et SELARL mais nous n'avons pas assez de recul pour dire si elles sont plus faciles à céder qu'une SCP. Là encore, il est donc essentiel de faire appel à un conseil pour faire un choix judicieux. ».

Les droits d'enregistrement

De son côté, l'acquéreur devra s'acquitter de droits d'enre-

gistrements qui diffèrent selon qu'il s'agit d'une cession de clientèle (article 719 CGI), d'une cession de parts sociales (article 726 CGI) ou d'une cession d'actions (article 726 CGI).

Mais il pourra, sous certaines conditions, déduire ses intérêts d'emprunt.

Sources :

- *Profession Avocat - Le Guide - Lamy* édition 2011

- « La fiscalité de la cession et des études » – *Droit et Patrimoine* n°198 – Décembre 2010.

*Dossier réalisé par
Laurine Tavitian
et Benjamin Brame*

LA RETRAITE DES AVOCATS, DU RÉGIME DE BASE À LA TRANSMISSION



Tous les avocats inscrits à un barreau français (métropole ou DOM), y compris les avocats salariés, sous certaines conditions, et ceux détenteurs de titres d'une société d'exercice libéral sont affiliés obligatoirement à la Caisse nationale des barreaux français (CNBF) qui gère le régime de retraite des avocats. Il se compose, comme pour les salariés, d'un régime de base et d'un régime complémentaire.

Ce régime est codifié aux articles L.723-1 et suivants, R.721-1 et suivants, et D723-1 et suivants du code de la Sécurité Sociale, pour ce qui concerne le régime de base, et d'un règlement pris par décision de l'Assemblée Générale Extraordinaire de la CNBF du 16 février 1979 en ce qui concerne le régime complémentaire.

I . A quel âge prendre sa retraite ?

Comme pour le régime général, un avocat peut prendre sa retraite entre 60 et 62 ans suivant l'année de naissance (62 ans si il est né en 1955 ou après). Cet âge peut être abaissé à certaines conditions : en cas de carrière longue ou de handicap.

Il faut avoir cotisé, tous régimes confondus, entre 160 et 166 trimestres suivant l'année de naissance, pour bénéficier d'une retraite complète.

- Si l'avocat a cotisé la durée requise, tous régimes confondus, (entre 160 et 166 trimestres suivant votre année de naissance) il percevra la retraite entière, dont le montant est décidé chaque année par la CNBF (16 015 € annuels en 2012).

- S'il a cotisé plus de 60 trimestres (15 ans), mais moins que la durée requise (entre 160 et 166 trimestres), dans ce cas, sa retraite de la CNBF sera réduite de 1,25% par trimestre manquant pour atteindre la durée requise de cotisation.

- S'il a cotisé moins de 60 trimestres à la CNBF, sa pension sera calculée en fonction de l'allocation aux vieux travailleurs salariés (AVTS), qui s'élève à 3 248,48 € par an depuis le 1er avril 2011.

Si l'intéressé décide de continuer à travailler comme avocat au-delà de la durée d'assurance légale (160 à 166 trimestres cotisés en tant qu'avocat), sans prendre sa retraite, sa pension sera augmentée, au moment de la liquidation, de 1,25% par trimestre supplémentaire, pour les trimestres accomplis après le 1^{er} juillet 2010 (les trimestres accomplis avant cette date, mais après le 1er janvier 2004, valorisent la pension de 0,75%).

II . Un régime de base et un régime complémentaire obligatoire et facultatif

Le régime de base

Le régime d'assurance vieillesse des avocats est financé à la fois par des « droits de plaidoirie » et par des cotisations, à distinguer selon que l'avocat est salarié ou non.

Le financement par perception des « droits de plaidoirie »

Sont affiliés à la CNBF les avocats au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation, les avocats, et les avocats stagiaires, en activité dans les barreaux de la métropole et des Départements d'Outre Mer.

Le régime de base est financé par des droits de plaidoirie. Chaque avocat non salarié et chaque société reverse à l'Ordre des avocats au Conseil d'Etat et à la Cour de cassation ou à son barreau les droits qu'il perçoit au titre de ses plaidoiries.

Lorsque l'activité principale de l'avocat non salarié ou de la société d'avocats dont au moins un associé ou un salarié est affilié à la CNBF, n'est pas la plaidoirie, ces derniers versent une contribution équivalente aux droits de plaidoirie.

Toutefois, lorsque l'avocat est désigné au titre de l'aide juridictionnelle ou commis d'office, les droits de plaidoirie sont à la charge de l'Etat.

Le financement par le biais des cotisations

La cotisation forfaitaire

Celle-ci est établie selon l'ancienneté professionnelle de l'avocat au 1^{er} janvier de chaque année. L'avocat non salarié paie sa cotisation forfaitaire lui-même, tandis que la cotisation de l'avocat salarié est divisée en une part salariale de 40 % et une part patronale de 60 %.

Les cotisations proportionnelles

La cotisation proportionnelle s'élève à 2 % du revenu professionnel de l'année N-2. Pour les avocats en première ou

deuxième année d'exercice, la cotisation proportionnelle est calculée sur la base du plafond de la Sécurité sociale.

Le régime complémentaire obligatoire

Ici les cotisations sont calculées sur la base de deux tranches de revenus dont les limites sont fixées par décision de l'assemblée générale de la CNBF qui fixe le taux d'appel :

- le taux de cotisation sur la première tranche jusqu'à 39 000 euros de revenus est de 3,06% ;

- le taux de cotisation sur la seconde tranche jusqu'à 156 000 euros est de 6,12 %.

Le revenu net imposable qui doit être déclaré chaque année à la CNBF est celui réalisé au cours de l'année civile précédente (N-1)

Le régime complémentaire facultatif

Chaque avocat peut décider d'adhérer au régime complémentaire facultatif mis en place par la CNBF dès lors qu'il cotise sur la deuxième tranche du régime complémentaire obligatoire.

L'adhésion à ce régime est définitive, seule la possibilité d'adhérer à une classe supérieure est ouverte par période de 5 ans.

Il existe 3 classes :

- classe C1 : 2,65% pour des revenus de 39 001 € à 156 000 € = 3100 €

- classe C2 : 6,53% pour des revenus de 39 001 € à 156 000 € = 7 640 €

- classe C3 : 9,38% pour des revenus de 39 001 € à 156 000 € = 10 975 €

III . Le contrat d'épargne retraite Madelin

Particulièrement adapté aux professionnels libéraux le contrat d'épargne retraite Madelin, créé en 1994, a pour objectif de permettre aux professionnels indépendants de déduire de leur bénéfice imposable, les cotisations versées au titre de la retraite, dans la limite d'un plafond. Ce dernier est fixé à 10 % du bénéfice imposable, dans la limite de huit fois le PASS (Plafond Annuel de la Sécurité Sociale) auquel s'ajoute 15% de la fraction du bénéfice imposable compris entre 1 à 8 fois le PASS, soit un maximum de 6 4047 euros en 2012 ou dans la limite de 10 % du PASS.

Ce dispositif a été conçu afin de pallier l'insuffisance du système de retraite par répartition et ainsi de permettre aux professions concernées d'épargner pendant leur période d'activité pour percevoir à l'âge de la retraite une rente à vie, mais imposable, qui complète leur pension. Il s'agit donc d'un avantage fiscal qui permet d'améliorer la protection sociale des avocats.

Cependant, les cotisations doivent présenter un caractère régulier, tant en montant qu'en périodicité. Aucune liquidation des droits acquis avant l'âge normal de départ à la retraite ne doit intervenir sauf en cas d'invalidité rendant l'adhérent absolument incapable d'exercer une profession quelconque ou en cas de cessation d'activité du

travailleur non salarié faisant suite à une liquidation judiciaire. Au départ à la retraite, la liquidation des droits acquis peut intervenir exclusivement sous la forme d'un supplément de retraite viager réversible ou non, et soumis à l'impôt sur le revenu.

Le contrat Madelin permet cependant d'aboutir à une économie d'impôt immédiate proportionnelle à la tranche marginale d'imposition et de se constituer un complément retraite par capitalisation dont le montant est fonction de l'épargne acquise.

IV . La transmission du cabinet peut permettre de bénéficier d'un régime transitoire en cas de départ à la retraite

Le dirigeant d'une société d'exercice libéral (SEL) qui cède sa société à l'occasion de son départ à la retraite peut bénéficier de l'abattement pour durée de détention pour les cessions de titres réalisées entre le 1er janvier 2006 et le 31 décembre 2013.

L'activité doit avoir été exercée pendant au moins cinq ans par le cédant s'il souhaite bénéficier de cette exonération. La transmission du cabinet ne peut pas être gracieuse mais doit obligatoirement être une cession à titre onéreux. La cession doit porter sur l'intégralité des éléments d'actifs composant le patrimoine professionnel mais le bénéfice de l'exonération ne trouvera pas à s'appliquer à la plus-value qui pourrait être réalisée sur la cession de l'immobilier d'exploitation compris dans le patrimoine professionnel de l'entreprise cédée.

Le point fondamental à respecter pour pouvoir bénéficier de cette exonération sur la transmission à titre onéreux est que le cédant ait au préalable cessé toute activité dans les deux ans précédents la cession.

V . Augmenter sa retraite par le système des versements déductibles

Depuis le 1^{er} janvier 2004 trois catégories de cotisations sont déductibles du revenu global :

Les cotisations à un PERP

Ouvert à tous, salariés ou non, le PERP (plan d'épargne retraite populaire) est un contrat d'assurance qui garantit le versement d'une rente viagère au moment du départ à la retraite.

Les cotisations Préfon, CGOS, CRH et Corem

Sont déductibles du revenu global les cotisations ou primes versées au régime de retraite complémentaire institué par la caisse nationale de prévoyance de la fonction publique et aux autres régimes de retraite complémentaire constitués au profit des fonctionnaires et agents publics. Depuis l'imposition des revenus perçus en 2005, elles peuvent être déduites même si elles ont été versées par des non-fonctionnaires (en pratique cela ne concerne que le COREM : complément retraite mutualiste).

Les cotisations PERE

Les cotisations facultatives aux régimes d'entreprise de retraite supplémentaire (PERE) sont des cotisations et primes versées à titre individuel et facultatif aux contrats souscrits dans le cadre de régimes de retraite

supplémentaire auxquels l'affiliation est obligatoire et mise en place au niveau de l'entreprise.

Chaque année, les cotisations sont déduites du revenu net global constitué par la somme des revenus nets catégoriels, sous déduction éventuelle des déficits globaux antérieurs reportables, et de l'ensemble des charges déductibles du revenu global.

VI . L'assurance-vie vue comme un placement retraite

L'assurance-vie est à l'origine une assurance de personnes qui a pour objet de garantir le versement d'une certaine somme d'argent (capital ou rente) lorsque survient un événement lié à la personne assurée : son décès, un accident, une maladie.

Les avantages fiscaux qui lui sont associés en font un produit d'épargne, d'épargne-retraite, adopté par un grand nombre de personnes, indépendamment de sa fonction d'origine.

Ce contrat n'est donc pas à l'origine conçu pour épargner pour sa retraite mais il présente une certaine souplesse. En effet, il est possible d'effectuer des retraits sans perdre l'antériorité fiscale et les avantages successoraux.

Préparer sa retraite sereinement est donc un préalable avant d'envisager la cession onéreuse ou la transmission à titre gratuit de son cabinet d'avocat.

Les principes et modalités d'exonérations fiscales seront développés dans le dossier qui suit sur la transmission.

Benjamin Brame