



To SEL or not to SEL?

Au cours d'un débat organisé par le COEFI le 1^{er} février, des experts ont exprimé des opinions divergentes sur le thème "Profession libérale : faut-il exercer en SEL ?". Les échanges se sont distingués par leur franchise sur un sujet propice aux réactions épidermiques.

Noéline Bernard (Ambroise Conseil) a expliqué : "À l'issue du passage en SEL, l'augmentation du revenu disponible se situe dans une fourchette de 10-20 %, mais la situation doit être analysée au cas par cas, en fonction de son BNC et de ses objectifs patrimoniaux. Sur 15 dossiers de dentistes étudiés depuis deux mois, j'ai conseillé à cinq d'entre eux de passer en SEL". To SEL or not to SEL, that's the question.

Pour M^e Ohanna, avocat fiscaliste : "Il faut avoir un minimum d'ordre et de méthode dans la tenue de ses comptes pour envisager sereinement une comptabilité commerciale et les nouvelles relations avec son expert-comptable. L'idée de publier ses résultats au greffe du tribunal de commerce ne séduit pas tous les praticiens. Je déconseille la formule en cas de quota d'espèces non déclarées (travaux au

noir pour les non-initiés ! NDLR)...". M^e Vassal, avocat conseil du Conseil national de l'Ordre s'est montré cinglant : "Les SEL font penser aux SCP, dont les praticiens ont été médiocrement satisfaits. L'entrée était facile et la sortie difficile, il faut mettre en garde les praticiens contre le risque de jouer les cobayes. Comme pour l'homéopathie ou l'acupuncture, il faut y croire pour que ça marche".

Mérites de la SEL

En revanche, le D^r Raphaël Serfaty s'est déclaré séduit par la facilité de la gestion, Patrick Bafndjian, expert-comptable, a souligné l'importance d'un audit avant l'opération et des relations avec les partenaires techniques et le D^r Roland Marzouk a estimé qu'il vaut mieux se mettre au forfait et non en BNC, car en cas d'arrêt de

travail, les assurances règlent les indemnités journalières sur la base de la rémunération du travail et non des bénéficiaires. Stéphane Vial a rappelé les mérites des SEL : séparation des patrimoines personnel et professionnel, rémunération du dirigeant librement fixée et fiscalement déductible... Il a également précisé les dispositions de la loi Sarkozy qui exclut du champ de l'exonération de plus-value les cessions de clientèle postérieures au 1^{er} janvier 2005.

Après des échanges très vifs avec la salle, les intervenants se sont retrouvés sur un constat : le passage en SEL concerne en priorité des praticiens au-dessus de la moyenne nationale, soit un C.A. de 150 000 euros et 40 % de résultat. ■