

« La SCS est le meilleur véhicule pour transmettre de l'immobilier de génération en génération »



Entretien avec Cédric Dubucq,
associé-fondateur,
Bruzzo Dubucq

Bruzzo Dubucq, cabinet de premier plan en droit des affaires, vient apporter son éclairage sur le système de transmission de biens immobiliers par le biais de la société en commandite simple (SCS). Entretien avec Cédric Dubucq, associé-fondateur.

DÉCIDEURS. Pouvez-vous revenir sur le principe d'une société en commandite simple ?

CÉDRIC DUBUCQ. La SCS est une structure très ancienne, la seule naturellement hybride avec un associé à l'impôt sur les sociétés, le commanditaire, et un associé à l'impôt sur les revenus, le commandité. Cela signifie que nous pouvons parfaitement dissocier les revenus entre ceux attribués à l'un ou l'autre des associés. Cette structure permet de réaliser un triple objectif : le refinancement, total ou partiel, du parc immobilier existant quelle que soit sa structuration fiscale (IS/IS/donation-partage déjà réalisée) (i), la transmission à un véhicule adapté, avec, à sa tête, des commandités, qui peuvent être les enfants majeurs, accompagnés le cas échéant des parents pendant un certain temps, pour transmettre le savoir-faire en termes de gestion de la foncière (ii), et enfin, de « *vivre à l'IS, et mourir à l'IR* », selon la géniale formule de Maurice Cozian. Nous y parvenons grâce à une technique contractuelle qui attribue les résultats exceptionnels aux commandités, ce qui constitue la philosophie de ce contrat, définie comme une prise de risque rémunérée.

Existe-t-il plusieurs configurations ?

Plusieurs schémas existent : la transmission des biens, de génération en génération, quasiment en franchise d'impôts, qui fonctionne très bien, avec une logique de

transmission sans donation, qui responsabilise la prochaine génération, laquelle réalisera les fruits de sa propre gestion à moyen terme. Ensuite, la société holding disposant de beaucoup de liquidités et souhaitant faire de l'investissement locatif. Sur ce deuxième point, la holding fait office de commanditaire et les dirigeants de commandités. Ce procédé est très précieux et permet d'optimiser la trésorerie du groupe qui est transmise au comman-

ditaire, pour bénéficier d'un bel effet de levier bancaire, tout en amortissant le prix de cession, et permettre au commandité de percevoir le prix de cession à l'IR. Cela fonctionne aussi très bien pour les personnes détenant des sociétés à l'étranger qui souhaitent investir en France, sous réserve des accords bilatéraux qu'il faut étudier au cas par cas.

Vous avez apporté votre pierre à l'édifice des SCS...

Nous avons été à la pointe de la démocratisation du droit sur ce sujet-là, en industrialisant ce savoir-faire qui nécessite de réaliser des opérations sur mesure. C'est, de notre point de vue, le meilleur véhicule pour transmettre de l'immobilier de génération en génération. Le montage des SCS auquel nous avons contribué à la popularisation nécessite de bien comprendre leur caractère semi-transparent, avec une comptabilité assez complexe. La clause de répartition dans les statuts est non seulement valable mais requiert un niveau de compréhension élevé. Nous militons pour démocratiser cet outil qui mérite d'être une alternative étudiée lorsque les clients veulent transmettre leurs biens.

« Nous avons été à la pointe de la démocratisation du droit sur ce sujet-là »

Quels sont les points d'attention ?

La gouvernance familiale est à anticiper, la structuration juridique est à étudier avec soin, et la coordination des conseils doit être réalisée en parfaite harmonie avec les différents professionnels autour de la table : avocats, banquiers privés, conseillers en gestion de patrimoine, notaires, etc. ♦

PROPOS RECUEILLIS PAR MARINE FLEURY