

Envie de faire partager votre métier, passion, hobby... contactez Nicolas ou Stéphane (02 99 31 89 22).

■ DÉCOUVERTE



Emmanuelle Giron, une Adhérente qui a du nez...

Mme GIRON, en quoi consiste votre activité libérale ?

Après des études de Chimie à l'université, j'ai intégré l'ISIPCA -Institut International du Parfum, de la Cosmétique et des Arômes Alimentaires-, école à Versailles qui forme les apprentis parfumeurs.

Je développe des compositions parfumées, par exemple des parfums sur-mesure ou des parfums pour bougies. Je travaille dans ce cas là en association avec une usine de parfumerie qui prend en charge la fabrication, la législation et l'expédition de mes parfums.

J'interviens aussi auprès des écoles ou d'associations culturelles pour animer des ateliers ou des conférences sur la parfumerie actuelle. Je suis également sollicitée par des professionnels du management pour insérer dans leur session de formation un module d'analyse sensorielle.

Après 20 ans de formulation, au cours desquels j'ai créé des parfums, mais aussi des produits de toilette ou des bougies, j'ai découvert l'Osmothèque- Conservatoire International de la Parfumerie, qui a l'exclusivité mondiale des parfums disparus.

Présentez-nous votre intervention au sein de l'Osmothèque.

J'écris et je présente des conférences sur la parfumerie ancienne, dont le fil rouge est de faire découvrir les parfums anciens dont nous disposons. C'est l'occasion d'évoquer toute l'histoire de la parfumerie de l'Antiquité à nos jours !

Dans vos formations, abordez-vous le parfum uniquement au sens "cosmétique" du terme ?

Dans tous les cas, le cœur de mon activité est centré sur la découverte de la

parfumerie, son histoire, ses techniques, son actualité. Non seulement c'est un domaine très riche, qui va au delà du luxe de la parfumerie, mais il permet aussi de se plonger dans l'histoire, la sociologie, la physiologie ou encore la mode. C'est aussi à chaque fois le bonheur de l'interactivité des animations qui permet des rencontres avec toute sorte de public, de l'écolier au grand public, en passant par les professionnels ou les chercheurs.

Quels sont les attentes de vos clients ?

Les attentes diffèrent selon que le public est composé de professionnels ou de particuliers. Le grand public est à la recherche d'émotions et souhaite simplement découvrir le monde du parfum. Les professionnels souhaiteront quant à eux apprendre la compréhension d'une odeur.

Que conseillerez-vous à quelqu'un qui souhaite découvrir le monde du parfum et tester ses connaissances olfactives ?

Tout d'abord, il faut se rendre à l'osmothèque et commencer par découvrir l'histoire du parfum. Ensuite, les personnes désireuses d'approfondir leur culture olfactive auront la possibilité de participer à des conférences thématiques telles que « Parfums et cuisine » ou encore « la vanille en parfumerie », ...

Et l'AGPLA dans tout ça ?

Étant affiliée au régime des professions libérales afin de pouvoir facturer ces diverses prestations, j'ai adhéré à l'AGPLA sur les conseils de mon Expert-Comptable, pour bénéficier des avantages fiscaux qui en découlent.

SOMMAIRE

● DÉCOUVERTE :

Emmanuelle GIRON, une Adhérente qui a du nez ...

● FLASH BACK

● ACTUALITÉ FISCALE :

- Zones franches Urbaines : proratisation du Plafond
- Revenus de sous-location
- Cours de Cuisine et TVA
- Chirurgie esthétique et TVA
- Exonération des Plus Values : délai de 5 ans

● ESPACE PROFESSIONS :

- Agent Commercial : clause de non-concurrence
- Développement Professionnel Continu des Auxiliaires Médicaux et Chirurgiens Dentistes

● PRÉVENTION :

- L'Assurance Santé des Entreprises, qu'est ce que c'est ?

● CHIFFRES CLÉS

- Taxe sur les Voitures de Sociétés : Nouveaux tarifs

■ FLASH BACK :

Nous nous sommes faits l'écho, dans notre Bulletin n° 5 de Décembre 2011 des Sociétés Interprofessionnelles de Soins Ambulatoires dites « SISA ». Le régime fiscal de ces sociétés a été précisé par le BOI 4 F-2-12 du 5 Avril 2012. Il est notamment prévu que ces sociétés ne puissent pas opter pour leur assujettissement à l'Impôt sur les Sociétés.

La Direction de la Législation Fiscale, dans sa réponse du 25 Juin 2012, nous a précisé que les SISA composées d'associés relevant des BNC (médicaux et paramédicaux) et des BIC (pharmaciens) devront déposer, tous les ans, deux déclarations fiscales :

- 1 déclaration n° 2035 pour l'imposition de ses associés BNC
- 1 déclaration n° 2031 pour ses associés BIC.

Cf. Réponse de l'Administration du 25 Juin 2012

■ ACTUALITÉ FISCALE

ZONES FRANCHES URBAINES : PRORATISATIONS DU PLAFOND

Les entreprises implantées en Zones Franches Urbaines bénéficient d'une exonération de leur résultat plafonnée à 61 000 € (zones de première génération) ou 100 000 € (zones de seconde ou troisième génération).

En application de l'article 49 K du CGI - Annexe III, lorsque le début ou le terme de la période d'exonération ne coïncide pas avec le début ou le terme de l'année ou de l'exercice d'imposition, la règle du prorata du temps est appliquée pour déterminer la fraction du bénéfice imposable et celle du bénéfice exonéré.

L'année de l'installation ou de la sortie de la zone, il convient également de déterminer le montant du plafonnement de l'exonération, en application de la règle dite du prorata temporis.

Cf. CE n° 326979 du 24 Avril 2012

CARACTERE NON COMMERCIAL DES REVENUS DE SOUS-LOCATION

Selon le Conseil d'État, doivent être considérées comme des sous-locations de locaux nus, les locations pour lesquelles l'essentiel du matériel nécessaire à l'exploitation n'est pas mis à la disposition du locataire. Cette position confirme les solutions retenues précédemment, les revenus afférents étant imposables dans la catégorie des Bénéfices Non Commerciaux.

Rappelons que la location d'un cabinet totalement équipé relève de la catégorie des Bénéfices Industriels et Commerciaux.

En conséquence, les revenus de sous-location perçus par un chirurgien dentiste sous louant une partie de son local professionnel dépourvue de fauteuil constituent des revenus non commerciaux.

Quant à la question de la prise en compte ou non de ces revenus dans l'assiette de calcul des cotisations sociales, nous avons interrogé l'Administration. Bien évidemment, nous ne manquerons pas de vous en informer dans nos prochains « Au Cœur des Libéraux ».

Cf. CE n° 323079 du 16 Mai 2012

COURS DE CUISINE ET TVA

Conformément au m de l'article 279 du CGI, les ventes à consommer sur place sont soumises au taux réduit de TVA de 7 %. Les prestations d'enseignement de la cuisine relèvent quant à elles du taux normal de la TVA.

Lorsque le professionnel applique une facturation forfaitaire, il convient de ventiler les recettes correspondant à chaque taux. A défaut, le prix doit être soumis en totalité au taux normal. Au cas d'espèces, la méthode de ventilation de la prestation globale en fonction du temps passé à chaque étape doit être retenue lorsque les cours de cuisine sont suivis d'une consommation sur place.

Par conséquent, les recettes doivent être ventilées de la manière suivante :

- * taux réduit : Forfait x (temps consacré pour la dégustation/ durée totale de la prestation)
- * taux normal : Forfait x (temps consacré pour l'enseignement / durée totale de la prestation)

Précisons, par ailleurs, que les boissons alcoolisées servies au cours de la dégustation sont obligatoirement soumises au taux normal de TVA.

Lorsque le cours de cuisine n'est pas suivi d'une dégustation sur place mais de l'emport des plats préparés par le client, le taux normal s'applique à l'intégralité du prix de la prestation.

Cf. Rescrit n° 2012/22 (TCA)



ACTES DE CHIRURGIE ESTHETIQUE ET TVA

La situation des chirurgiens au regard de la TVA diffère selon la nature des actes pratiqués par le professionnel. Les actes considérés comme ayant une finalité thérapeutique bénéficient de l'exonération de TVA tandis que les actes purement esthétiques entrent dans le champ d'application de la TVA. Peuvent être considérés comme des actes ayant une finalité thérapeutique, les actes pris en charge totalement, ou partiellement, par l'Assurance Maladie. Il s'agit des actes de chirurgie réparatrice ainsi que des actes de chirurgie esthétique justifiés par un risque pour la santé du patient ou liés à la reconnaissance d'un grave préjudice psychologique ou social.

Cf. Rescrit n° 2012/25 (TCA)

ARTICLE 151 SEPTIES DU CGI : APPRECIATION DU DELAI DE 5 ANS

L'article 151 septies du CGI prévoit l'exonération d'imposition des plus values professionnelles. Pour bénéficier de cette exonération, un délai de 5 ans d'activité et une moyenne de recettes des deux années antérieures à la cession inférieure à 90 000 €, voire 126 000 € (exonération dégressive), sont exigés.

L'Administration nous a précisé les modalités d'appréciation du délai de 5 ans :

- le point de départ de ce délai n'est pas la date théorique de début d'activité, mais la date de début de l'exercice effectif à titre professionnel ;
- le délai quinquennal trouve son terme à la cloture de l'exercice ou à la fin de la période d'imposition au titre duquel ou de laquelle la plus value nette est réalisée.

En somme, le délai de 5 ans doit être révolu pour pouvoir bénéficier du dispositif de cette exonération. Ainsi, un professionnel ayant débuté son activité le 1^{er} Janvier 2007 ne peut pas bénéficier de cette exonération au 31 Décembre 2011, le délai de 5 ans n'étant alors pas révolu.

Cf. Réponse de l'Administration du 18 Mai 2012

ESPACE PROFESSIONS

AGENTS COMMERCIAUX : CLAUSE DE NON-CONCURRENCE

Pour être licite, la clause de non-concurrence versée à un Agent Commercial doit être nécessaire à la protection des intérêts du mandant. L'objet de cette clause est donc de couvrir uniquement la clientèle visée par le contrat d'agent commercial. Lorsque celle-ci s'étend à d'autres clientèles que celles visées par le contrat, l'étendue de la clause ne peut être considérée comme étant nécessaire à la protection des intérêts du mandant.

Cf. Cassation Commerciale 15 mai 2012, n° 11-18330

DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL CONTINU DES AUXILIAIRES MÉDICAUX ET CHIRURGIENS-DENTISTES



La mise en place du Développement Professionnel Continu (DPC) a pour objet l'analyse par les professionnels concernés de leurs pratiques professionnelles ainsi que l'acquisition ou l'approfondissement de connaissances ou de compétences.

Il constitue une obligation individuelle qui s'inscrit dans une démarche permanente. Parmi les professionnels libéraux, sont concernés les auxiliaires médicaux ainsi que les chirurgiens-dentistes inscrits au tableau de l'Ordre.

Pour satisfaire à cette obligation, ces professionnels, doivent participer, au cours de chaque année civile, à un programme de développement professionnel continu collectif, annuel ou pluriannuel.

Ce programme doit être conforme à une orientation nationale ou régionale de DPC, être mis en œuvre par un organisme DPC enregistré et comporter une des méthodes validées par la Haute Autorité de Santé (HAS) après avis de la commission scientifique du Haut Conseil des professions paramédicales (Auxiliaires Médicaux) ou de la commission scientifique indépendante des Chirurgiens-Dentistes.

Le DPC devrait s'appliquer à compter de 2013, néanmoins des mesures transitoires sont prévues.

En effet, satisfont à l'obligation annuelle au titre de 2011 et de 2012 :

- les Chirurgiens-Dentistes qui auront participé, pour ces deux années, à des actions de formation odontologique dispensées par des organismes de formation agréés par le conseil national de formation odontologique continue ainsi qu'à des expérimentations d'évaluation des pratiques professionnelles des Chirurgiens-Dentistes menées par la HAS.

- les Auxiliaires Médicaux qui auront participé, pour ces deux années, à des actions de formation continue.

Les professionnels libéraux qui souhaitent faire valoir ces actions adressent leurs justificatifs de formation au Conseil compétent de l'Ordre dont ils dépendent pour ceux qui en relèvent, ou à l'Agence Régionale de Santé.

Exceptionnellement, les professionnels qui auront participé à un seul programme DPC en 2011 ou en 2012 satisferont à leur obligation, par dérogation aux articles R. 4382-2 (**Auxiliaires Médicaux**) et R. 4143-2 (**Chirurgiens-Dentistes**) du Code de la Santé Publique, au titre de ces deux années.

Les professionnels ayant obtenu un diplôme universitaire évalué favorablement par la commission scientifique dont ils dépendent sont également réputés avoir satisfait à leur obligation de DPC.

Cf. Décrets n°s 2011-2114 et 2011-2115 du 30 Décembre 2011

PRÉVENTION

L'ASSURANCE SANTÉ EN FAVEUR DES ENTREPRISES, QU'EST-CE QUE C'EST ?

Le Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts Comptables propose, en partenariat avec plusieurs compagnies d'assurances, une assurance « Santé des entreprises », destinée à couvrir les frais de conseils engagés suite à la dégradation financière de l'entreprise. Synthèse de cette offre :

| | |
|---|--|
| Type d'assurance | Extention de couverture du contrat de responsabilité civile. |
| Que couvre t-elle ? <i>(sous certaines conditions)</i> | Les honoraires de : - Avocat - Expert comptable - Conseils - Mandataire ad hoc |
| Bénéficiaires | Entrepreneurs individuels, y compris les professionnels libéraux |
| Quand est-elle applicable | - Procédure d'alerte - Procédure amiable (Conciliation, mandat ad hoc) - Convocation par le tribunal de commerce |
| Le prix | Forfait déterminé en fonction du chiffre d'affaires |
| Y'a-t-il des sanctions ? | Pas de malus en fonction de la situation financière |

Cf. CSOEC : « Une garantie spécifique : l'assurance santé de l'entreprise pour faire face aux aléas de la crise »
- www.experts-comptables.fr

CHIFFRES CLÉS

TAXE SUR LES VOITURES DE SOCIÉTÉS : NOUVEAUX TARIFS

Véhicules mis en circulation à compter du 1er Juin 2004 et acquis depuis le 1^{er} janvier 2006

| TAUX D'ÉMISSION DE DIOXYDE DE CARBONE (en grammes par kilomètre) | TARIF APPLICABLE par gramme de dioxyde de carbone (en euros). |
|---|---|
| Inférieur ou égal à 50 | 0 |
| Supérieur à 50 et inférieur ou égal à 100 | 2 |
| Supérieur à 100 et inférieur ou égal à 120 | 4 |
| Supérieur à 120 et inférieur ou égal à 140 | 5,50 |
| Supérieur à 140 et inférieur ou égal à 160 | 11,50 |
| Supérieur à 160 et inférieur ou égal à 200 | 18 |
| Supérieur à 200 et inférieur ou égal à 250 | 21,50 |
| Supérieur à 250 | 27 |

Autres véhicules

| PUISSANCE FISCALE (en chevaux-vapeur) | TARIF APPLICABLE (en euros). |
|--|------------------------------|
| Inférieure ou égale à 3 | 750 |
| De 4 à 6 | 1 400 |
| De 7 à 10 | 3 000 |
| De 11 à 15 | 3 600 |
| Supérieure à 15 | 4 500 |

Cf. BOI 7 M-1-12 du 17 Février 2012