

L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Locaux professionnels : choisir la bonne stratégie d'acquisition

OCTOBRE Une année dans la vie d'un dirigeant d'entreprise et de sa famille

PROPOS INTRODUCTIF

Un soir d'été, la conversation familiale prend une tournure inattendue.

Paul lance :

« *Et si l'entreprise achetait ses propres locaux ?* »

Sophie sourit aussitôt : l'idée lui paraît pleine de bon sens. Après tout, pourquoi continuer à payer un loyer chaque mois alors que ces sommes pourraient contribuer à bâtir un patrimoine tangible ?

Jade, curieuse, s'interroge :

« *Tu veux dire que l'entreprise deviendrait propriétaire, et qu'en plus ça pourrait profiter à la famille ?* »

Paul acquiesce. Pour lui, l'enjeu dépasse la simple question immobilière : il s'agit de sécuriser l'activité en ancrant la société dans ses murs,

tout en transformant une charge récurrente en investissement stratégique. À terme, ces locaux pourraient même constituer un atout patrimonial majeur pour la transmission familiale.

La discussion s'anime : faut-il acheter directement via l'entreprise ? Créer une société immobilière distincte ? Quels sont les avantages réels et les pièges à éviter ?

Une certitude se dégage pourtant autour de la table : cet achat potentiel ne serait pas seulement une décision professionnelle... mais un véritable choix patrimonial pour la famille.



L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE

Avant de se lancer dans l'achat de locaux professionnels, il est essentiel de comprendre les enjeux qui entourent ce type d'investissement. Pour le dirigeant, il ne s'agit pas seulement d'un choix immobilier : c'est une décision stratégique qui touche à la fois à la pérennité de l'activité, à la constitution du patrimoine et à la fiscalité.

Qu'est-ce que l'immobilier d'entreprise ?

On parle d'**immobilier d'entreprise** lorsqu'une société devient propriétaire de ses locaux d'exploitation : bureaux, entrepôts, ateliers ou commerces.

C'est un actif inscrit au bilan, distinct de l'outil de production mais indispensable au fonctionnement de l'activité.



Pourquoi investir dans ses propres murs ?

Pour un dirigeant, l'achat des locaux professionnels poursuit un objectif clair :

Ne plus verser de loyers à fonds perdu à un propriétaire tiers.

Constituer un patrimoine tangible, qui prend de la valeur au fil du temps.

Sécuriser l'exploitation, en maîtrisant son environnement et en évitant les incertitudes liées au bail commercial (renouvellement, revalorisation etc.).

Préparer l'avenir, car ces locaux peuvent être transmis, mis en location ou apportés à une autre structure en cas de réorganisation patrimoniale.

Quels modes d'acquisition sont possibles ?

L'objectif ici est de tracer les grandes lignes de l'acquisition d'immobilier professionnel par un dirigeant. Mais chaque situation doit être étudiée au cas par cas, en tenant compte du profil du dirigeant, de la structure de son entreprise, de ses objectifs patrimoniaux et de sa situation *in concreto*.

De nombreux montages peuvent être envisagés, chacun obéissant à des logiques fiscales et patrimoniales propres. Le démembrement de propriété, par exemple, peut se révéler intéressant, mais son usage doit rester mesuré et aligné avec l'intérêt de l'entreprise.

Acquisition en direct par la société d'exploitation

- Les locaux appartiennent directement à l'entreprise qui les utilise.
- Simplicité de mise en place.
- Mais en cas de difficultés, l'immobilier est exposé aux créanciers.

Acquisition par une société civile immobilière (SCI)

- La SCI achète les locaux et les loue ensuite à la société d'exploitation.
- Séparation claire entre immobilier et activité commerciale.
- Souplesse pour organiser la détention familiale (transmission progressive, démembrement, etc.).

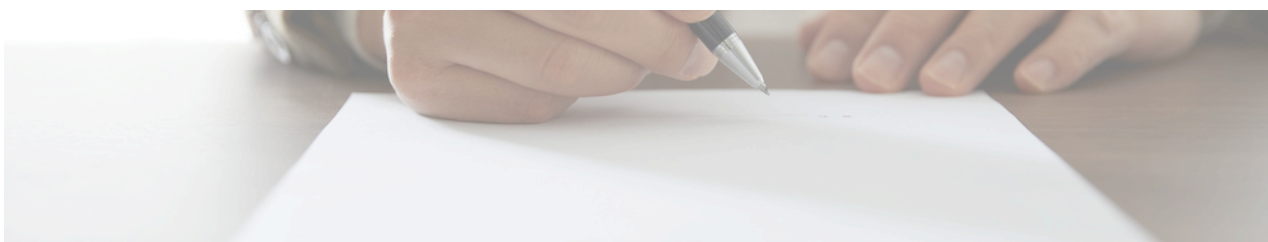
Acquisition via une SCI détenue par une holding

- La holding achète les locaux puis les met à disposition de la société d'exploitation.
- Permet d'utiliser les flux de dividendes pour financer l'opération (notamment via le régime mère-fille).
- Intéressant dans une stratégie globale de groupe, mais plus technique à mettre en place.

DEVENIR PROPRIÉTAIRE DE SES MURS PROFESSIONNELS : STRATÉGIES COMPARÉES

Derrière l'idée séduisante de devenir propriétaire de ses murs professionnels se cache une vraie question stratégique : dans quelle structure faut-il loger cet immobilier ?

Le choix n'est pas anodin : il influence la fiscalité, la sécurité du patrimoine et la souplesse future. Trois grands schémas se présentent au dirigeant, chacun avec ses atouts... et ses limites.



1. Acquisition en direct par la société opérationnelle

C'est le chemin le plus direct : la société d'exploitation, jusqu'alors locataire de ses locaux, décide d'acquérir la pleine propriété de locaux qui lui permettent d'assurer son activité, via un endettement et/ou de la trésorerie.

AVANTAGES :

ÉCONOMIE SUR LES LOYERS :

En achetant les locaux, la société n'a plus à verser de loyers à un tiers, ce qui transforme une dépense régulière en un actif tangible. Cette économie contribue directement à la rentabilité de l'exploitation et à la création de valeurs de la société.

SIMPLICITÉ ET LISIBILITÉ :

La société détient directement le bien, ce qui évite la création de structures intermédiaires et rend la gestion comptable et juridique plus lisible (un seul bilan, une seule structure à gérer).

OPTIMISATION FISCALE ET COMPTABLE :

Le bien immobilier étant inscrit à l'actif de la société, il est possible de déduire les charges liées à la propriété (entretien, assurances, taxes) et les éventuels intérêts d'emprunt, ce qui réduit directement le résultat imposable. De plus, l'entreprise peut comptabiliser des amortissements sur l'immeuble, ce qui constitue un levier supplémentaire de déduction fiscale.

INCONVÉNIENTS :

MOBILISATION DE LA CAPACITÉ D'ENDETTEMENT / TRÉSORERIE D'ENTREPRISE :

l'achat mobilise une part importante des ressources financières de la société sur le long terme. Cela peut limiter la capacité à financer d'autres projets.



AMOINDRISSEMENT DE LA CESSIBILITÉ :

Si la société devait être vendue, le repreneur se retrouve à financer à la fois l'exploitation et l'immobilier qui l'accueille, ce qui peut compliquer la transaction. Le cessionnaire pourrait vouloir acquérir uniquement le fonds de commerce et non l'immeuble inscrit à l'actif.

EXPOSITION AUX RISQUES DE L'ACTIVITÉ :

En cas de difficultés de l'exploitation, les locaux acquis font partie du même patrimoine et sont exposés aux créanciers.

À retenir : ce schéma convient surtout aux structures stables, qui disposent d'une trésorerie suffisante et cherchent à transformer une charge locative en actif productif, mais il expose le patrimoine immobilier aux aléas de l'activité.

SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION



Acquisition locaux

2. Acquisition via une société civile immobilière (SCI)

Dans ce modèle, l'immobilier n'est pas détenu par la société d'exploitation elle-même, mais par une structure intermédiaire, tel qu'une SCI créée par les associés. La société d'exploitation reste locataire des locaux (bail écrit) et verse un loyer à la SCI, propriétaire de l'immeuble. Cette configuration permet de séparer l'exploitation commerciale de la détention immobilière, offrant ainsi plus de flexibilité et de sécurité patrimoniale. Le financement de l'acquisition peut être assuré par la SCI via un emprunt ou ses propres ressources, indépendamment de la trésorerie et de l'endettement de la société opérationnelle.



AVANTAGES :

Protection du patrimoine : l'immobilier est isolé des risques d'exploitation. Les difficultés de la société d'exploitation n'affectent pas directement le sort de l'immeuble, qui appartient à une structure distincte.

Préservation de la capacité d'endettement et de la cessibilité : contrairement à l'acquisition en direct, le recours à une SCI n'alourdit pas le bilan, ce qui conserve la capacité d'endettement et peut faciliter une éventuelle cession de l'activité.

Optimisation fiscale et comptable : de la même manière qu'en cas d'acquisition en directe, si la SCI est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS), il est possible de déduire les charges, les intérêts d'emprunt et d'amortir le bien.

Valorisation patrimoniale pour les associés : perception de loyers par la SCI, qui peut constituer une source de revenus complémentaires pour les associés. Et, les associés de la SCI capitalisent sur un actif immobilier: en cas d'arrêt de l'activité, l'immeuble peut être loué, cédé ou réutilisé dans d'autres opérations.

Transmission facilitée : la SCI permet d'organiser la répartition entre associés et de recourir au démembrement (donation progressive de parts, par exemple), possibilité d'accueillir des membres de la famille dans la détention du bien.

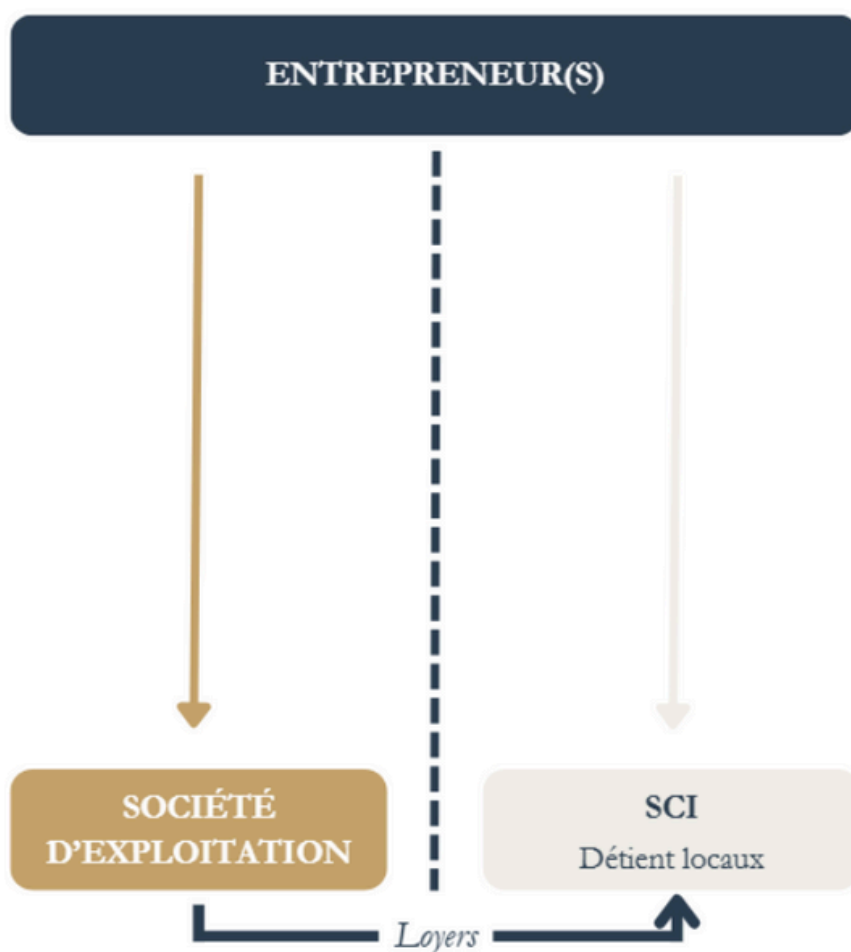
INCONVÉNIENTS :

Coût et formalisme : création et suivi d'une structure distincte, avec obligations comptables et juridiques.

Fiscalité à anticiper : le choix du régime fiscal de la SCI (impôt sur les sociétés ou impôt sur le revenu) est crucial. L'IS est souvent préféré pour bénéficier de la déductibilité des charges et du taux plus faible, mais il peut rendre la plus-value de cession moins favorable.

Versement d'un loyer : la société d'exploitation doit verser un loyer, ce qui pèse sur sa trésorerie.

À retenir : La SCI permet de sécuriser l'immobilier et de préserver la société d'exploitation, tout en offrant des perspectives de valorisation patrimoniale pour les associés. En revanche, elle n'améliore pas directement la performance financière de l'exploitation et nécessite un arbitrage fiscal réfléchi.



3. Acquisition via une SCI détenue par la holding

Dans ce montage, une société holding est créée au-dessus de la société d'exploitation. Cette holding détient :

d'une part, la société d'exploitation,

d'autre part, une SCI spécialement constituée pour acquérir et détenir l'immeuble.

La SCI achète les locaux et les loue à la société d'exploitation. La holding peut financer, tout ou partie de la SCI grâce aux dividendes reçus de la société d'exploitation (bénéficiant du régime mère-fille qui neutralise en grande partie la fiscalité de remontée des dividendes).

Ce schéma organise une séparation nette entre :

L'activité opérationnelle, concentrée dans la société d'exploitation.

L'immobilier professionnel, logé dans une entité patrimoniale dédiée (SCI).

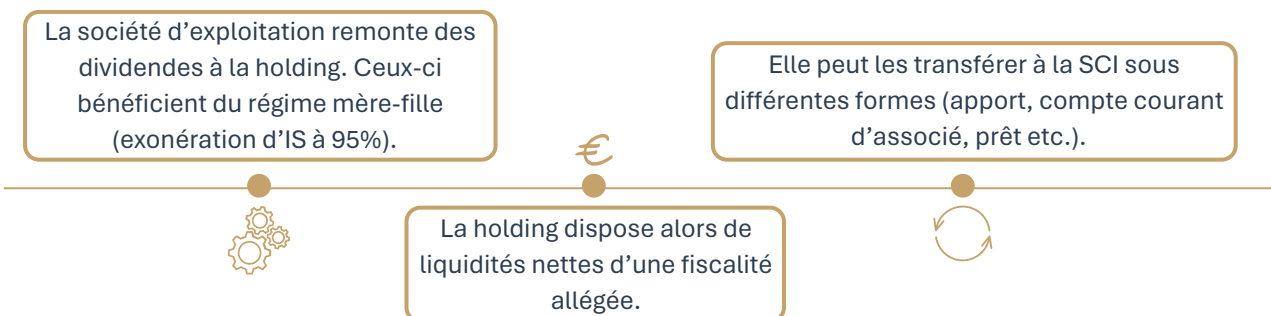
AVANTAGES :

Ce montage reprend les avantages et les inconvénients du schéma précédent.

Vision stratégique du groupe : la holding centralise l'organisation, les flux financiers et la gouvernance. Elle peut parallèlement accueillir d'autres investissements.

Optimisation financière : bénéficie du régime mère-fille. Le régime mère-fille permet à une holding soumise à l'IS de percevoir les dividendes de sa filiale (ici la société d'exploitation) dans un environnement fiscal favorable : les dividendes remontés bénéficient d'une exonération d'IS à hauteur de 95% de leur montant (seule une quote-part de 5% reste imposable, considérée comme frais et charges).

Dans cette stratégie, cela est particulièrement efficace :



Ainsi, l'investissement immobilier est financé indirectement par les résultats de l'exploitation, sans subir la double imposition classique en cas de distribution directe aux associés personnes physiques.

INCONVÉNIENTS :

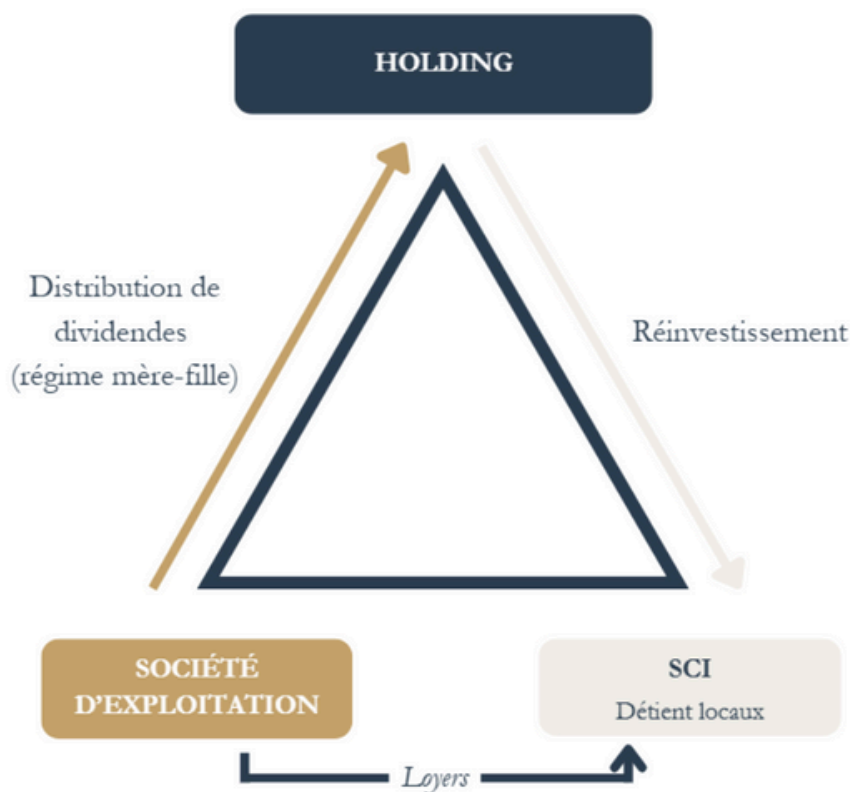
Fiscalité à anticiper : comme pour toute société civile, la fiscalité (IR ou IS), doit être choisie avec soin, selon les perspectives de détention, de transmission et de plus-value en cas de revente.

Structure plus lourde : trois entités à gérer (holding, exploitation, société civile), avec des obligations comptables et juridiques propres (suivi et pilotage).

Versement d'un loyer : la société opérationnelle doit verser un loyer, ce qui pèse sur sa trésorerie.

À retenir : En résumé, ce montage combine la solidité financière du groupe grâce à la holding, la sécurité patrimoniale grâce à la SCI, et la souplesse stratégique pour la transmission et la cession. C'est souvent le schéma pour les dirigeants qui cherchent à concilier développement de l'entreprise et protection de leur patrimoine familial.

Néanmoins, cela doit s'adapter au cas par cas et s'inscrire dans une stratégie patrimoniale globale.





REMARQUE

Le loyer, un levier stratégique: dans les schémas impliquant une SCI, le niveau du loyer fixé à la société d'exploitation est central :

- trop faible, il peut être requalifié par l'administration fiscale,
- trop élevé, il fragilise la trésorerie opérationnelle.

L'équilibre est donc essentiel pour préserver à la fois l'exploitation et le patrimoine immobilier.

Anticiper la sortie : Le choix de structure influe directement sur les options à long terme :

- cession de l'activité seule : plus simple si l'immobilier est isolé dans une SCI ;
- cession globale activité + immobilier : possible si les deux sont logés ensemble, mais peut complexifier le financement du repreneur.

Une bonne stratégie consiste à penser dès l'acquisition au scénario de cession futur.

Tableau récapitulatif :

	Société d'exploitation	SCI	SCI via holding
Simplicité	Simple (un seul bilan, pas de structure annexe)	Création et gestion d'une structure distincte	Schéma plus lourd (3 structures à piloter)
Sécurité patrimoniale	Faible : l'immeuble est exposé aux créanciers de l'activité	Bonne : patrimoine immobilier séparé de l'exploitation	Très bonne : séparation + pilotage global via la holding
Financement	Mobilise trésorerie et/ou la capacité d'emprunt de la société	Financement dédié à la SCI (sans alourdir le bilan l'exploitation)	Optimisation via remontée de dividendes (régime mère-fille)
Fiscalité	Déduction charges / amortissements	Idem (si option IS) et loyer déductible pour l'exploitation	Idem SCI + avantage mère-fille (95% exonération sur dividendes)
Cession/transmission	<ul style="list-style-type: none"> • Cession potentiellement moins attractive (exploitation + immobilier) • Transmission possible (donation cession etc.) • Exonération Dutreil possible 	<ul style="list-style-type: none"> • Cession plus souple (on peut céder l'exploitation et garder l'immeuble) • Transmission facilitée • Pas d'exonération Dutreil 	<ul style="list-style-type: none"> • Cession plus souple (on peut céder l'exploitation et garder l'immeuble) • Transmission facilitée • Exonération Dutreil sur l'exploitation et au cas par cas sur la SCI (notion holding animatrice)

LE BAIL A CONSTRUCTION: UN OUTIL DE LONG TERME

Le bail à construction est un contrat par lequel un propriétaire (le bailleur) met un terrain à disposition d'un locataire (le preneur), pour une durée longue comprise entre 18 et 99 ans.

Le preneur y édifie une construction, qu'il exploite pendant toute la durée du bail.

À l'expiration, le bâtiment revient gratuitement dans le patrimoine du bailleur, sauf clause contraire.

Ce mécanisme permet ainsi de **séparer la propriété du foncier et celle du bâti**, de sécuriser le patrimoine du bailleur tout en offrant au preneur un cadre juridique stable pour développer son activité.

1 A LA CONCLUSION DU BAIL

L'entrée dans le bail à construction est **fiscalement peu coûteuse** :

- En principe, pas de droits d'enregistrement, sauf si l'acte est reçu par notaire.
- Exonération de taxe de publicité foncière.
- Pas de TVA sur le bail (sauf option).

En pratique, cela réduit considérablement le coût d'acquisition initial du terrain par rapport à un achat classique.

3 AU COURS DE L'EXÉCUTION DU BAIL: LA QUESTION DE L'IFI

Au terme du bail, deux cas de figure :

- Avant 30 ans : la plus-value latente sur la construction est imposable, mais bénéficie d'un abattement de 8 % par an au-delà de la 18^e année.
- Après 30 ans : la plus-value est totalement exonérée.

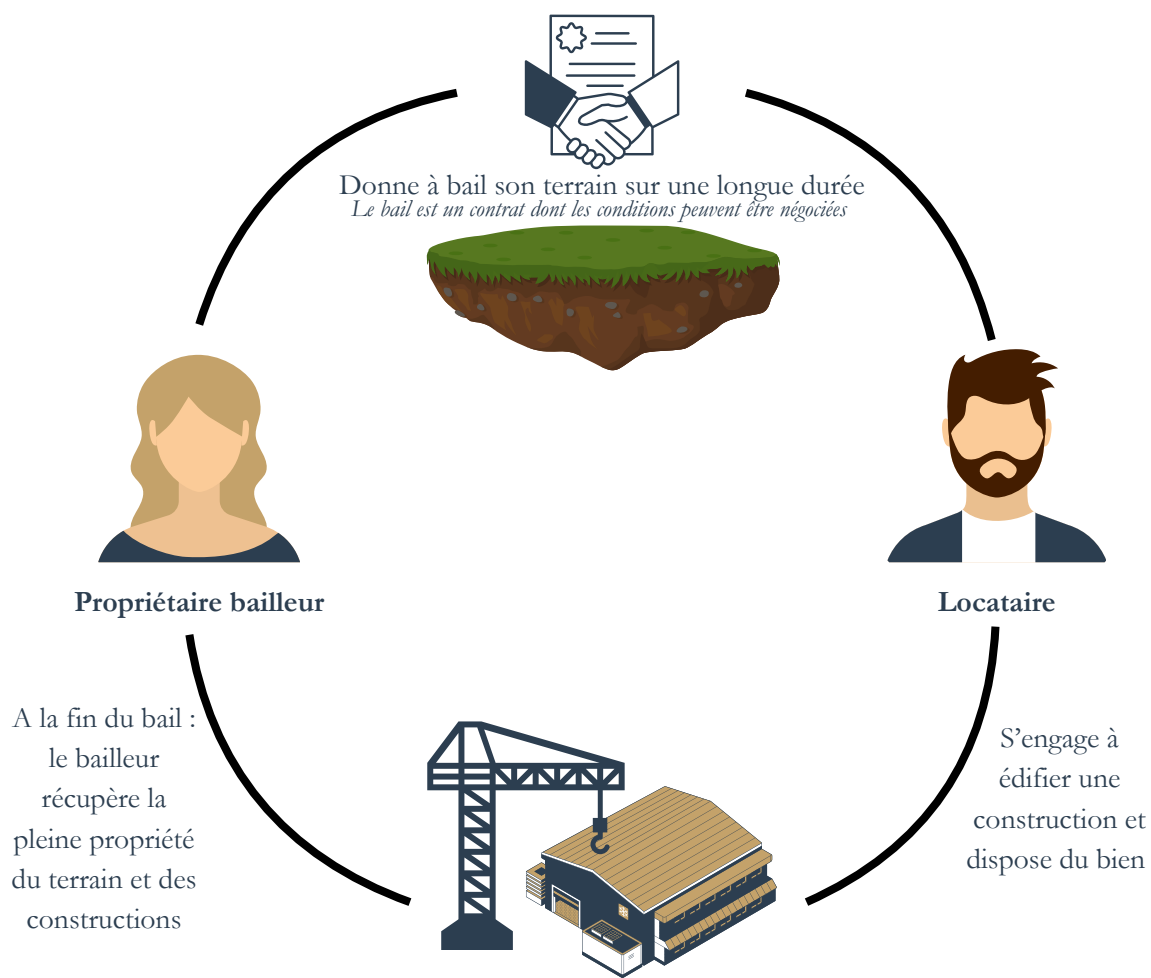
C'est un dispositif qui encourage les investissements de long terme et facilite la transmission du patrimoine immobilier dans des conditions fiscales favorables.

2 AU COURS DE L'EXÉCUTION DU BAIL: LA QUESTION DE L'IFI

Le traitement fiscal est distinct pour le bailleur et pour le preneur :

- Pour le bailleur : il déclare uniquement la valeur du terrain dans son assiette IFI, et cette valeur est décotée car le terrain est occupé.
- Pour le preneur : il déclare la valeur vénale des droits conférés par le bail (usage du terrain + valeur du bâtiment construit). Toutefois, si l'immeuble est utilisé dans le cadre de son activité professionnelle, il bénéficie d'une exonération d'IFI.

Ainsi, le bail à construction constitue un outil efficace pour optimiser la fiscalité patrimoniale pendant toute la durée du bail.



REMARQUE SUR LE LOYER :

Dans un bail à construction, le paiement d'un loyer n'est pas systématique. Contrairement à un bail classique, la véritable « contrepartie » pour le propriétaire est de récupérer gratuitement les constructions en fin de bail. Le loyer peut donc être symbolique, réduit, voire inexistant. Par ailleurs, le bail peut aussi prévoir d'autres formes de rémunération : par exemple, la récupération de certaines infrastructures.



EXEMPLE :

Imaginons un jeune entrepreneur qui décide, au démarrage de son activité, d'acheter un terrain à titre personnel.

Plutôt que de construire lui-même, il conclut un bail à construction de 30 ans avec sa société d'exploitation.



Pendant la durée du bail :

- La société prend à sa charge la construction du bâtiment et l'exploite pour ses besoins.
- Le bailleur (l'entrepreneur, à titre personnel) n'a pas eu à financer la construction. Il perçoit éventuellement un loyer pour la mise à disposition du terrain.



À l'expiration du bail (30 ans plus tard) :

- Le bâtiment, édifié et amorti par la société, revient gratuitement dans le patrimoine personnel de l'entrepreneur, sans qu'il ait déboursé un centime pour sa construction.
- La valeur de son patrimoine s'accroît donc mécaniquement, avec un immeuble « clés en main ».
- Et, fiscalement, la plus-value est exonérée après 30 ans de bail.



À l'avenir :

- L'entrepreneur peut choisir de vendre ou de louer les locaux à sa société (ou à un tiers en cas de cession de l'activité), générant ainsi un revenu patrimonial récurrent.

Ce montage illustre parfaitement l'intérêt du bail à construction : séparer le financement immobilier de l'activité, sécuriser le patrimoine privé de l'entrepreneur et profiter d'un mécanisme fiscal attractif.



CONCLUSION

Détenir ses murs professionnels, c'est bien plus qu'un choix immobilier : c'est une décision stratégique qui engage à la fois l'entreprise et le patrimoine du dirigeant. Entre protection, optimisation et transmission, chaque montage dessine une trajectoire différente. Trouver le bon équilibre, c'est s'assurer que l'immobilier devienne non pas une contrainte, mais un véritable levier de pérennité et de croissance.

Le mois prochain ...

De retour d'un mois de vacances les pieds dans le sable, Paul savoure encore le bruit des vagues... et réalise soudain que la question de la retraite commence à lui chatouiller l'esprit. Comment transformer les efforts d'aujourd'hui en sérénité de demain ?