

# La facturation de prestations par des SPF-PL à des SEL filles

Les jurisprudences semblent condamner le recours aux conventions de prestation de services à des fins d'optimisation fiscale. En pratique, où se situe la ligne jaune ? Par François Pouzaud

Les SPF-PL (société de participations financières de professions libérales) peuvent facturer des prestations accessoires à leur(s) filiale(s) SEL. Dès lors, il existe deux types de holdings. Celles dites « passives », purement financières, ayant pour ressources uniques les dividendes en provenance de leurs filiales SEL et/ou des plus-values sur la cession de titres de ces mêmes filiales. Et celles dites « actives », facturant aussi des prestations, qui vivent donc de dividendes et de prestations (« management fees »). Les prestations (informatiques, administratives ou autres...) doivent faire l'objet de conventions écrites, correspondre à une réalité, présenter un intérêt pour la filiale, être rémunérées sans excès. En facturant des prestations à la SEL, la SPF-PL peut ainsi réduire le résultat imposable de la SEL, tout en augmentant à l'inverse son résultat. Cette convention d'assistance peut alors permettre d'imputer les charges de la SPF-PL sur un résultat imposable, aboutissant in fine à un résultat proche de celui du régime de l'intégration fiscale.

## Zones à risque

Des jurisprudences sont toutefois venues porter un coup d'arrêt à ces conventions dans différentes circonstances. Elles sont alors nulles, exposant les sociétés qui les ont mises en œuvre à des rectifications fiscales particulièrement lourdes. Par exemple, « une facturation de prestations pourra apparaître anormale et être contestée par l'administration fiscale si les montants apparaissent disproportionnés eu égard au service rendu, sans consistance ou justificatif probant, cite Amaury Tierny, expert-comptable du cabinet AdequA. De même, la facturation de prestations de services d'une SPF-PL à son unique SEL fille a peu de sens, car il n'apparaîtra pas justifié de mutualiser des services en présence d'une seule SEL. Ou encore en présence de plusieurs SEL filles, la facturation de prestations de la SPF-PL, alors même que cette dernière ne supporterait aucune charge, n'apparaîtrait pas non plus justifiée. » Sur le plan commercial, la SPF-PL ne peut pas suppléer sa filiale en achetant des marchandises. Elle ne peut pas non plus se substituer aux praticiens avec la facturation de prestations de services liées



MarsBars - istock

à un contrôle d'ordonnances. « Il faut proscrire également de rémunérer dans la SPF-PL un pharmacien titulaire pour son travail dans la SEL ou un dirigeant commun aux deux sociétés, même avec une convention en bonne et due forme de refacturation, avec ou sans marge, signale Amaury Tierny. La charge pourrait être rejetée dans la SEL fille, alors même qu'aucune correction symétrique ne sera apportée à la holding pour annuler le produit lié à cette facturation. L'administration et la jurisprudence peuvent considérer, selon une interprétation purement juridique, qu'il n'y a pas lieu ici de rémunérer dans la holding ce qui relève de la rémunération du dirigeant pour ses fonctions dans la fille. » En théorie, les pharmaciens pourraient mieux mutualiser leurs moyens au travers d'une SPF-PL commune et légitimer la facturation de prestations. « Mais, ajoute-t-il, une SPF-PL est avant tout un outil professionnel personnel de gestion de ses participations et, dans une optique à long terme, il sera la plupart du temps déconseillé d'associer plusieurs pharmaciens au capital d'une même SPF-PL. » Comme une SPF-PL ne peut détenir au maximum que trois participations dans des SEL, en pratique, les SPF-PL « actives » seront rares. ●