

Préparez-vous à prendre les meilleures décisions pour votre pratique

Les professionnels de la santé comparent le crédit-bail et l'achat d'équipements

Selon Dr Gary Stenzler, bon nombre de professionnels de la santé pensent que d'être un bon clinicien les maintiendra à l'avant-garde dans leur domaine. « Or, vous devez également gérer votre entreprise convenablement », déclare Dr Stenzler, propriétaire d'un cabinet de dentiste en Ontario.

Pour rester à « l'avant-garde », il faut savoir prendre les bonnes décisions en matière d'équipement — non seulement quelles pièces acquérir et quand, mais également s'il est préférable d'acheter ou de louer, et de qui.

De telles transactions peuvent avoir d'énormes répercussions sur votre pratique et vos finances. Ainsi, Dr Stenzler a négocié un crédit-bail par l'entremise de RBC Banque Royale®, qui lui a permis de réaliser d'importantes économies en versements mensuels comparativement à ce qu'offraient les concurrents.

Son conseiller, Craig Gibson, affirme que Dr Stenzler est un homme d'affaires très avisé. Mais M. Gibson, premier

directeur de comptes, Professionnels de la santé RBC, ajoute que plusieurs dentistes et médecins ne sont pas aussi à l'aise avec l'aspect affaire de leur pratique, y compris avec les décisions en matière d'équipement.

Ces décisions peuvent être complexes et de nombreux facteurs entrent en ligne de compte, par exemple la nécessité d'acquérir l'équipement et sa durée de vie ; il faut aussi voir aux questions financières, notamment les liquidités et les incidences fiscales.

Voici ce que les médecins et les dentistes doivent garder à l'esprit pour faire les choix les plus judicieux en matière d'acquisition.

Combien de temps durera l'équipement ?

Commencez par la sorte d'équipement.

Lucy Carvalho, associée dans le cabinet de chirurgie plastique de son mari, le docteur Charles Guertin de Montréal, envisage souvent les décisions en matière d'équipement de la même façon que lorsqu'il s'agit d'acheter une maison ou une voiture.

Certaines pièces d'équipement sont comme une maison — elles dureront longtemps et représentent un





investissement solide (pensez à un fauteuil dentaire). Dans un tel cas, comme pour une maison, Mme Carvalho préfère être propriétaire. D'autres pièces d'équipement, déclare-t-elle, sont comme une voiture – elles fonctionnent bien actuellement mais vous pourriez désirer les changer assez rapidement. (pensez à un ordinateur). Tout comme dans le cas d'une voiture, où elle désire avoir le plus récent modèle, un crédit-bail est plus logique pour elle.

« La technologie change rapidement », précise Mme Carvalho, alors la décision de louer ou d'acheter repose sur le fait de savoir si l'équipement durera longtemps ou s'il deviendra rapidement désuet.

Les décisions de location ou d'achat ne sont toutefois pas toujours aussi évidentes en raison des nombreuses questions financières en jeu.

Mme Carvalho et Dr Guertin, qui sont également tous deux comptables, le savent très bien.

« Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises solutions — mais il y a une série de pour et de contre à analyser », précise Mme Carvalho.

Liquidités et souplesse

« Il faut d'abord considérer les liquidités, ajoute Dr Stenzler. Je dispose d'une marge de crédit pour ma pratique. Je peux donc faire un achat à l'aide de cette marge, mais cela réduira mes liquidités disponibles. Le crédit-bail peut servir de solution de rechange qui me permettra de ne pas toucher à mon coussin financier. »

Une marge de crédit-bail préapprouvée peut être avantageuse, ajoute Dave Magier, vice-président, financement d'équipement, RBC Banque Royale. Tout comme pour les hypothèques préapprouvées, cette marge de crédit-bail est assortie d'une valeur préétablie.

Ainsi, les médecins et dentistes disposent de la souplesse nécessaire pour profiter des occasions d'achat rapidement, à leur gré et au moment propice.

Outre le montant d'argent, pensez aux autres modalités. Par exemple, vous pouvez négocier un crédit-bail pour y inclure l'entretien, les mises à niveau et d'autres services. La durée d'un crédit-bail joue également un rôle ; il serait logique de choisir un bail de cinq ans lorsque l'équipement peut durer de sept à dix ans, mais une autre solution serait plus adéquate si l'équipement risque de devenir désuet dans trois ans.

À la fin du bail, vous aurez l'option de racheter l'équipement, ou encore de le renouveler ou simplement de le retourner. Vous profitez donc d'une souplesse maximale. Si vous songez au rachat, tenez compte de ce montant dans le total de vos coûts, et pensez à la valeur de l'équipement à la fin du bail.

Dans le cas du Dr Stenzler, le coût du rachat était plus élevé que le simple petit montant qu'il aurait eu à déboursier auprès d'un autre fournisseur de crédit-bail. Par contre, les économies mensuelles, sur plus de 60 mois, compensaient grandement.

« N'oubliez pas la structure de propriété de votre pratique », ajoute M. Magier. Il cite le cas d'une clinique qui compte de nombreux associés. Lorsqu'ils effectuent des rénovations à leur bureau, plutôt que d'utiliser l'argent de leur compte capital (le montant qu'ils mettent en commun comme une partie de leur investissement dans la société en nom collectif), ils louent l'équipement. Si un associé quitte la société ou s'y joint avant la fin du bail,

il n'a à payer qu'une part proportionnelle de l'utilisation de l'actif.

Le crédit-bail peut également être avantageux lorsque vous essayez de nouveaux modes de traitement. Mme Carvalho et son conjoint ont loué un nouveau laser, avec option d'achat, parce qu'ils ne savaient pas comment les clients allaient réagir, et s'ils auraient suffisamment de nouveaux clients pour justifier cette dépense. Dans ce cas, la location constituait un moyen de tester le potentiel de l'équipement, sans faire un gros investissement incertain.

Toutefois, l'achat comporte également une certaine forme de souplesse, affirme Dr Stenzler. « Vous pouvez avoir un crédit-bail à long terme, et constater que l'équipement ne convient pas à

vos pratiques. Si vous l'aviez acheté plutôt que loué, vous pourriez le vendre dans le marché secondaire. »

Autre point à prendre en compte — « Certains professionnels de la santé préfèrent être propriétaires et avoir le contrôle de leur équipement », ajoute M. Magier.

Songez aux incidences fiscales

Les médecins et les dentistes doivent voir l'ensemble de la situation lorsqu'ils ont des décisions à prendre au sujet de leur équipement, précise M. Magier. Disons que vous décidez d'acheter.

Avec un prêt de durée standard, vous devez payer toutes les taxes (c.-à-d. la TPS et la taxe de vente provinciale) au moment de l'acquisition, et le prêteur à long terme peut également vous



demander un montant forfaitaire (certains prêteurs à terme, non pas RBC, peuvent demander jusqu'à 25 %).

« Avec l'option de crédit-bail, nous pouvons fournir jusqu'à 100 % du coût, affirme M. Magier, ce qui accorde un certain répit aux liquidités, préserve votre fonds de roulement pour d'autres fins et vous permet de payer les taxes à mesure plutôt qu'au moment de l'acquisition. »

Le crédit-bail peut être avantageux du point de vue fiscal, parce que d'habitude, une part équivalant à 100 % des loyers est déductible du revenu à titre de dépense d'entreprise. Par contre, lorsque vous êtes propriétaire, vous ne pouvez radier que l'intérêt, et devez déprécier l'actif sur une certaine période de temps (qui varie selon l'actif).

Il existe toutes sortes d'incidences fiscales et diverses solutions créatives s'offrent à vous lors de l'acquisition de l'équipement.

Par exemple, Dr Ian McKee, un orthodontiste d'Edmonton, a décidé d'établir, avec son associé, une compagnie distincte de crédit-bail

mobilier, d'acheter de l'équipement au moyen du financement fourni par RBC, et de le louer à sa pratique par l'entremise de cette nouvelle compagnie. La raison ? En tant qu'orthodontiste, les services du Dr McKee sont exonérés de taxes aux fins de la TPS. Ce dernier pouvait donc récupérer 100 % de la TPS sur ses achats. De plus, le Dr McKee avait un contrôle sur la durée du bail et sur les conditions de financement de RBC.

Outre l'argent, la souplesse et les taxes, les professionnels de la santé devraient également penser au temps qu'ils désirent passer à gérer le processus.

« Nous savons que pour la plupart des médecins ou dentistes, le temps est primordial, affirme M. Magier. Si leur équipement provient de plusieurs fournisseurs, nous pouvons grouper toutes les factures en une seule transaction de crédit-bail — et nos représentants peuvent gérer le processus de financement auprès de tous les fournisseurs. »

Demander les conseils de spécialistes

Dr McKee souligne que les coûts, les taux et les termes sont tous des éléments essentiels lorsqu'on prend des décisions d'acquisition d'équipement. Mais des conseils pertinents et neutres ont encore plus d'importance.

Peu importe la façon dont vous voulez financer l'équipement, il est sage d'avoir recours à des spécialistes, qu'il s'agisse d'un avocat, d'un notaire, d'un comptable ou de votre banque.

RBC, par exemple, a des directeurs de comptes partout au Canada qui sont spécialement formés pour venir en aide aux médecins et aux dentistes et qui peuvent procéder à une analyse personnalisée pour démontrer les avantages éventuels du crédit-bail par rapport à l'achat.

« Il se trouve que RBC offre un meilleur taux d'intérêt. De plus, j'ai traité directement avec un spécialiste des soins de santé, qui connaît notre situation, conclut Dr McKee. RBC a compris toute la dynamique de ma pratique. »

Pour en savoir plus sur nos services et solutions pour vos besoins professionnels et personnels, communiquez dès aujourd'hui avec un spécialiste des professionnels de la santé en composant le 1 800 ROYAL® 2-0 ou visitez notre site Web www.rbcbanqueroyle.com/profsante pour en apprendre davantage.



RBC Banque Royale®

Les stratégies, les conseils et le contenu de la présente publication sont offerts à titre indicatif seulement, au profit de nos clients. Les lecteurs devraient consulter leur fiscaliste, leur conseiller juridique, leur conseiller en affaires lors de la planification de l'implantation d'une stratégie ou d'une stratégie de planification fiscale afin de s'assurer que leur situation particulière fait l'objet d'un examen approprié reposant sur les derniers renseignements disponibles.

® Marques déposées de la Banque Royale du Canada, RBC et Banque Royale sont des marques déposées de la Banque Royale du Canada. VPS46737

72289 (05/2008)