

# AMPHITÉA

L'ASSURANCE D'ÊTRE ENTENDU

Santé • Prévoyance • Épargne • Retraite

SEPTEMBRE 2021

## magazine #115

LA PROTECTION SOCIALE ET PATRIMONIALE D'UN DIRIGEANT EST INTIMEMENT LIÉE À LA FORME JURIDIQUE ET AUX GRANDES ÉTAPES DE LA VIE DE SON ENTREPRISE, AU POINT QUE LES RISQUES QUI CONCERNENT L'UN SE CONFONDENT SOUVENT AVEC CEUX QUI MENACENT L'AUTRE.

## DIRIGEANTS ET ENTREPRISES : GARDEZ LE CAP SUR VOTRE PROTECTION

- Création : choisir le bon statut juridique
- Développement : sécuriser ses proches et ses salariés
- Aléas : atténuer leurs conséquences en anticipant
- Cession : optimiser la transmission

P.4



Dirigeants et entreprise :  
une même voie vers la protection

#### SOURCES



L'une des sources utilisée pour réaliser ce dossier :  
« Le statut social du dirigeant – Travailleur non salarié  
ou salarié ? » – Guide de la collection Expertise & Conseil  
publié par *Les Échos* et AG2R LA MONDIALE  
(édition octobre 2020)

#### Des sites web de référence

##### • INFORMATION GÉNÉRALE

[www.amphitea.com](http://www.amphitea.com)  
[www.ag2rlamondiale.fr](http://www.ag2rlamondiale.fr)  
[www.experts-comptables.fr](http://www.experts-comptables.fr)  
[www.notaires.fr](http://www.notaires.fr)

##### • LÉGISLATION

[www.economie.gouv.fr](http://www.economie.gouv.fr)

##### • FISCALITÉ

[www.impots.gouv.fr](http://www.impots.gouv.fr)

##### • RÉGIME SOCIAL

[www.ameli.fr](http://www.ameli.fr)  
[www.agirc-arrco.fr](http://www.agirc-arrco.fr)  
[www.secu-independants.fr](http://www.secu-independants.fr)

##### • ASSURANCE CHÔMAGE

[www.gsc.asso.fr](http://www.gsc.asso.fr)  
[www.ffa-assurance.fr](http://www.ffa-assurance.fr)

##### • TRANSMISSION D'ENTREPRISE

[www.meetpro.fr](http://www.meetpro.fr)

# Sommaire #115

#### ÉDITO

P. 3 L'édito d'Yvan Stolarczuk,  
directeur d'AMPHITÉA

#### PANORAMA

P. 4-5 Protection sociale et patrimoniale : dirigeants  
et entreprises sur le même bateau

P. 6-7 Carnet de bord pour une navigation sereine

#### GRAND TÉMOIN

P. 8-9 Lionel Canesi, président du Conseil supérieur  
de l'Ordre des Experts-Comptables

#### DOSSIER

P. 10-15 La création de l'entreprise

P. 16-20 L'entreprise en développement  
et face aux aléas

P. 20-23 La cession de l'entreprise

## Pour en savoir plus

De nombreux sujets touchant à la **protection sociale et patrimoniale du dirigeant d'entreprise** méritent des développements plus détaillés qu'*AMPHITÉA magazine* a déjà abordé dans des précédents numéros et des dossiers spécifiques. N'hésitez pas à vous y reporter sur notre site internet.

*AMPHITÉA magazine* est imprimé  
sur du papier recyclé et répond  
à un cahier des charges environnemental  
de bonne gestion des déchets et de non  
utilisation de produits toxiques.



SOYEZ CONNECTÉ SUR  
**amphitea.com**

[www.amphitea.com](http://www.amphitea.com)



Besoin de plus d'informations ?

Rendez-vous sur notre site  
[www.amphitea.com](http://www.amphitea.com) pour y  
retrouver le dossier enrichi.

 **EN SAVOIR +**  
DÉCOUVREZ NOTRE  
SITE INTERNET

**AMPHITÉA magazine #115** • Directeur de la publication: Yvan Stolarczuk • Comité éditorial: Yvan Stolarczuk, Pierre Geirnaert, Sarah Le Gouez, Patrice Coste, Frank Mauerhan, Guillaume Bertho • Correspondants régionaux du Comité communication: Éric Lambert-Muyard, Pierre-André Masteau, Anna Reda, Hervé Toussay, Yves-Thégonnec Tulâne, Claudette Vaitilingom • Conception & réalisation: Cap Horn Paris / humancom • Photo de couverture: iStock – Éditeur: DMR SA • 5, rue Cadet 75009 Paris • Impression: Beecom • Dépôt légal: à parution • Ce magazine s'adresse aux adhérents d'AMPHITÉA. ISSN 1634 – 1929 • AMPHITÉA – 5, rue Cadet 75009 Paris • Tél.: 01 71 24 02 60 – Fax: 01 71 24 02 61 • email: [amphitea@amphitea.com](mailto:amphitea@amphitea.com).

## « Le dirigeant, ce capitaine qui doit penser à tout, par tous les temps »



# 848 200

entreprises ont été créées en 2020 en France, hors secteur agricole.

Source : Insee

**O**n ne crée pas une entreprise et on ne devient pas dirigeant sans avoir un certain goût de l'aventure, en sachant pertinemment qu'il existe une part de risque. Pour autant, il faut bien distinguer les aléas qui restent inhérents à l'entrepreneuriat – investir son temps, son argent et son énergie dans un projet, sans avoir la garantie absolue du résultat – et ceux qu'une bonne protection peut parvenir à contenir.

Pour le dirigeant, ces risques prévisibles et assurables le concernant bien sûr en premier lieu, mais également sa famille, son entreprise, ses associés. Autrement dit, il doit veiller à préserver le niveau de vie de son foyer, protéger son patrimoine privé et professionnel, tout en donnant la capacité à son entreprise de faire face à d'éventuels coups durs. Il doit bien sûr penser au développement de ses affaires, aux moyens nécessaires d'atteindre ses objectifs, et un jour, de préparer sa transmission dans les meilleures conditions. Bref, et comme souvent, les maîtres mots restent l'anticipation et le conseil.

Car dès le départ, le créateur doit réfléchir pour bien dimensionner sa protection sociale et patrimoniale, ce qui est loin d'être une mince affaire. D'abord parce que la forme juridique qu'il va donner à son entreprise va définir son propre statut. Ensuite, parce que les choix qui s'offrent à lui au sein d'un même statut sont nombreux, chacun entraînant en cascade une chaîne de conséquences sociales, fiscales et patrimoniales.



Prendre conseil auprès de son expert-comptable, de son avocat, de son notaire et de son assureur, n'est donc pas seulement indiqué, mais tout simplement indispensable. Un conseil qu'il faudra, de plus, solliciter très régulièrement pour tenir compte des évolutions de la vie personnelle du dirigeant et de celle de son entreprise, sans oublier l'avalanche des évolutions réglementaires à laquelle il faudra aussi s'adapter.

Vous trouverez donc dans ces pages, complétées par un dossier complet sur notre site [amphitea.com](http://amphitea.com), les points de vigilance et d'anticipation qu'il faut avoir à l'esprit pour créer, développer, préserver, transmettre son entreprise. Les solutions et les conseils aussi de nos experts, ainsi que l'interview du premier d'entre eux, Lionel Canesi, président du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables.

Un tel sujet méritait bien un nouveau numéro de votre magazine, alors bonne lecture !

**Yvan Stolarczuk,**  
directeur d'AMPHITÉA

# PROTECTION SOCIALE ET PATRIMONIALE : DIRIGEANTS ET ENTREPRISES SUR LE MÊME BATEAU



www.amphitea.com



EN SAVOIR +

RENDEZ-VOUS SUR LE  
site amphitea.com

Besoin de plus d'informations ?  
Rendez-vous sur notre site  
amphitea.com pour y retrouver  
le dossier enrichi.



**E**ntreprendre, lancer une activité ou un produit, créer une entreprise, créer des emplois, c'est prendre des risques. En premier lieu pour le dirigeant bien sûr, pour sa famille et ses proches, pour ses salariés s'il en embauche, et plus globalement pour son entreprise, entité économique vivante.

Si ces risques se réalisent, on peut en limiter les conséquences, sous réserve d'avoir mis en place une protection sociale et patrimoniale pour le dirigeant, son conjoint et son personnel.

Déjà indispensable en temps normal, cette démarche de prévoyance a été rendue encore plus stratégique par la crise sanitaire, économique et sociale de la Covid-19. Même si les pouvoirs publics ont largement accompagné nos forces vives durant cette période (indemnités pour perte de chiffres d'affaires ou baisse des revenus, prêt garanti par l'état, prise en charge du chômage partiel...), la nécessité d'adhérer à des dispositifs de protection du dirigeant et de l'entreprise est devenue encore plus criante.

D'autres facteurs favorisent, par ailleurs, l'émergence de nouvelles relations dans l'entreprise : la généralisation du travail à distance, le développement du numérique, ou encore l'arrivée dans le monde du travail de jeunes générations qui cherchent à donner un autre sens à leur vie professionnelle. L'impact de ces facteurs de changement sur le management n'en est, encore bien souvent, qu'au stade des réflexions, voire des négociations entre partenaires sociaux. Il constitue néanmoins une incitation supplémentaire à penser protection.

Quel que soit le statut du chef d'entreprise – indépendant, auto-entrepreneur, professionnel libéral, agriculteur, commerçant, artisan, cadres dirigeants – et quelle que soit la taille de sa société

– TPE, ETI, PME-PMI\* – il doit aujourd'hui se poser les bonnes questions sur la prévoyance et examiner toutes les solutions qui existent, sachant que celles-ci, généralement coûteuses, ne pourront être mises en œuvre que graduellement, en fonction de l'état de santé et des résultats de l'entreprise.

« Si j'ai un gros pépin de santé, ou un accident, aurais-je de quoi vivre ? Comment protéger mes proches s'il m'arrivait quelque chose ? Et mon entreprise dans tout ça ?... » Les réponses à ces questions portent des enjeux sociaux, patrimoniaux, financiers importants : taux, montant et périodicité des cotisations sociales à payer, nature des risques couverts, niveau des prestations...

Parce qu'on ne pilote efficacement que ce que l'on peut mesurer, cette protection doit être pensée globalement en prenant en compte toutes ses composantes : le statut social, la santé, la prévoyance, le statut du conjoint, les rémunérations périphériques, la transmission de l'entreprise (qu'il s'agisse d'une cession ou d'une reprise), la retraite du dirigeant ou encore, éventuellement, son passage en cours de vie du salariat à l'entrepreneuriat.

Surtout, elle doit être fortement réfléchie, anticipée le plus en amont possible et régulièrement adaptée aux circonstances. Tous les experts qui ont concouru à la réalisation de ce dossier le disent : il faut prendre son temps pour identifier les risques potentiels, étudier les nombreuses options permettant de s'en prémunir et bien peser les conséquences de ses choix. Revenir en arrière, en cas d'erreur de parcours est toujours possible, mais cela coûte cher !

\*TPE : très petite entreprise.

ETI : entreprise de taille intermédiaire.

PME-PMI : petite et moyenne entreprise – petite et moyenne entreprise industrielle.

# Carnet de bord pour une navigation sereine

## 1 Vous créez votre entreprise

### Vous devez choisir un statut juridique

- Quinze statuts peuvent s'offrir à vous
- Votre choix aura des conséquences sociales, fiscales et patrimoniales
- Activité, responsabilité, rémunération, fiscalité, financement...  
Posez-vous les bonnes questions avec vos conseils

### Vous devez protéger votre patrimoine

- Organisez l'insaisissabilité de vos biens personnels
- Choisissez le bon régime matrimonial avec votre conjoint

### Vous n'êtes pas à l'abri d'un arrêt de travail

- Préservez votre niveau de vie
- Optez entre le régime salarié ou celui de TNS
- Renseignez-vous sur les assurances volontaires

### Votre conjoint vient travailler avec vous

- Vous devez choisir pour lui le statut d'associé, de collaborateur ou de salarié

## 2 Votre entreprise se développe

### Des associés vous ont rejoint

- Protégez-les en préservant les intérêts de vos ayants droit

### Vous voulez fidéliser vos salariés

- Mettez en place des solutions de protection sociale (retraite, santé, prévoyance) et d'épargne salariale

### Vous devez préserver vos revenus

- Assurez-vous contre une perte de revenus et pensez aussi à vos dividendes

### Votre vie change, votre entreprise évolue

- Faites le point très régulièrement avec vos Conseils

À la barre de son entreprise, le dirigeant va mener, de la création jusqu'à la cession-transmission, une croisière qui ne se déroulera pas toujours en eaux calmes. À chaque étape, il lui faudra protéger sa famille, ses associés, ses salariés, sa société. Qu'il s'agisse de maintenir les revenus de son foyer, de protéger son patrimoine, de préserver les intérêts de ses ayants droit, de fidéliser ses employés ou tout simplement d'assurer la continuité de l'entreprise, il va devoir maintenir le cap de la croissance, éviter les écueils et les "coups de tabac" et garder la bonne trajectoire fiscale.



### 3 Vous et votre entreprise face aux risques

#### Vous décédez ou devenez invalide

- Protégez vos héritiers

#### Vous êtes dirigeant, vous êtes responsable

- Si elle est engagée, votre responsabilité civile et/ou pénale peut avoir un coût. Assurez-vous !

#### Votre entreprise est mise en cause

- Pensez protection juridique, fiscale et sociale pour faire face à la responsabilité de votre entreprise

### 4 Vous cédez ou vous transmettez votre entreprise

#### Vous cédez à un tiers

- Rassurez le repreneur sur le passif social de l'entreprise, tout en ménageant vos intérêts

#### Vous transmettez à vos enfants

- Optimisez fiscalement ce passage de témoin
- Veillez à l'équilibre patrimonial entre tous vos enfants si l'un d'eux poursuit votre activité

#### Vous avez défini votre projet de vie après la transmission

- Choisissez les bons outils juridiques et fiscaux en fonction de vos projets de retraite

**Rencontre avec Lionel Canesi**, président du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables.

# « NOUS NOUS RÉALISONS À TRAVERS LA RÉUSSITE DE NOS CLIENTS »

Élu président des experts-comptables de France depuis fin 2020, **Lionel Canesi** plaide pour une digitalisation de sa profession. Pour lui, le numérique doit aider les professionnels du chiffre à sauver plus d'entreprises.



dire que le recours à un expert-comptable est un investissement qui rapporte plus qu'il ne coûte. La preuve : les créateurs d'entreprise qui font appel à un expert-comptable ont trois fois plus de chances de vivre sans encombre les 3 à 5 ans durant lesquels le risque d'échec est très fort.

« Économistes du quotidien, nous intervenons dans tous les domaines de la vie d'une entreprise : pilotage, comptabilité, juridique, fiscalité, accompagnement patrimonial, digitalisation... »

### **AMPHITÉA magazine : Pouvez-vous présenter rapidement votre profession ?**

**Lionel Canesi :** Le Conseil supérieur de l'Ordre regroupe 21 000 experts-comptables, dont une moitié sont aussi commissaires aux comptes, 130 000 collaborateurs et 3 millions de clients. La profession est réglementée par une ordonnance de 1945, mais elle existe depuis que le moine italien Luca Pacioli a publié le premier manuel de comptabilité en 1494.

### **A. M. : Que recouvre exactement l'appellation « les professionnels du chiffre » ?**

**L. C. :** Les experts-comptables sont des chefs d'entreprise au service de chefs d'entreprise. J'aime aussi dire qu'ils sont les économistes du quotidien dans la mesure où ils sont capables d'intervenir dans tous les domaines de la vie d'une entreprise, le pilotage, la comptabilité, le juridique, la fiscalité, l'accompagnement

patrimonial, la digitalisation... Ils lui apportent, non seulement leur propre expérience de dirigeants d'entreprise, mais aussi l'expérience mutualisée de tous leurs clients.

### **A. M. : On a vu fleurir depuis quelques années des cabinets en ligne sur internet. Comment vivez-vous cette concurrence ?**

**L. C. :** La production de comptes n'est qu'une toute petite partie de notre métier et je ne pense pas que les plateformes dématérialisées puissent accompagner les chefs d'entreprise comme nous le faisons. Analyser la situation d'un dirigeant, l'alerter, lui apporter des explications, des conseils, l'aider à faire une demande de fonds de solidarité ou à préparer sa succession... nous, nous savons faire ! Faire croire que l'on peut offrir le même niveau de service et de conseil en cassant les prix, ça ne peut pas faire illusion longtemps... Je préfère

### **A. M. : Comment la profession s'est-elle investie dans la lutte contre la pandémie Covid-19 ? Peut-on dire que cette crise a été un révélateur, si tant est qu'on en avait besoin, de la place privilégiée qu'occupent les experts-comptables auprès des dirigeants d'entreprise ?**

**L. C. :** Depuis le 16 mars 2020, la profession s'est formidablement engagée auprès des entreprises. C'est dans les crises que les gens se révèlent. Nous avons prouvé notre savoir-faire pour analyser et décrypter la situation, accompagner les entreprises dans la demande d'aides, et depuis quelques mois, préparer la relance. Nous savons aussi faire des propositions au gouvernement pour que les politiques publiques mises en place correspondent au mieux aux besoins de l'économie. Nous sommes en guerre. Une guerre à la fois sanitaire et économique. Les experts-comptables sont au front, en première ligne, et je suis très fier d'être leur capitaine.

**A. M. : Pendant longtemps, l'expert-comptable a plus été vu comme un comptable que comme un expert. Et puis un début de déréglementation de la profession a fait changer les choses. Plus récemment, en 2019, la loi PACTE a élargi les missions que vous êtes susceptible d'effectuer pour une entreprise. Une belle opportunité pour la profession ?**

**L. C. :** Honnêtement, non. La loi PACTE n'est pas pour moi une opportunité. Tout d'abord, en relevant les seuils d'audit légal de certification des comptes, cette loi est dévastatrice pour les commissaires aux comptes. Ensuite, concernant les experts-comptables, je ne vois rien de bien transcendant dans ce texte qui, à mon avis, ne nous fera pas gagner un euro de chiffre d'affaires. La loi PACTE ne me fait donc pas sauter au plafond. Ce qui est et ce qui reste important pour nous, c'est notre utilité !

**A. M. : Le conseil occupe aujourd'hui une place encore relativement faible dans les activités des cabinets, à côté des autres missions traditionnelles, comme la tenue des comptabilités ou l'établissement des comptes annuels. Faut-il développer pour cette fonction de conseil ? Et si oui, comment le faire ?**

**L. C. :** La profession ne facturerait pas assez de conseil ? Voilà un vieux débat qui a commencé il y a au moins 40 ans ! La réalité, c'est que nous faisons du conseil, mais qu'il est difficile d'isoler et de mesurer cette activité.

Une grande partie des experts-comptables intègrent dans un même forfait la comptabilité et le conseil.

Bien sûr, nous pourrions établir une comptabilité spécifique, mais il faudrait avoir du temps pour cela, alors que nous sommes déjà noyés sous l'administratif. Je rappelle à ce sujet que les services de l'État transfèrent de plus en plus de tâches aux entreprises, avant que celles-ci nous les confient. Et puis, il faudrait aussi que les entreprises disposent d'une capacité contributrice, ce qui n'est pas forcément le cas pour la plupart d'entre elles. Si un client vient me voir pour me demander ce qu'il doit choisir entre un salaire et des dividendes, je peux lui dire que j'ai besoin de réaliser une analyse de sa situation, lui redonner un rendez-vous dans quinze jours et lui facturer au final 1000 euros pour lui conseiller de choisir le salaire. Je peux aussi lui dire tout de suite que le salaire est la meilleure solution, parce que j'ai déjà la réponse. Le conseil sera donné et il ne m'aura pris que 30 secondes. Qu'on établisse une facturation spécifique, à la création d'entreprise, pour étudier la structure juridique et le prévisionnel, cela me semble normal. Pour le reste, ne laissons pas croire que la profession ne fait pas du conseil !

**A. M. : La digitalisation est l'un de vos chevaux de bataille. Quel champ recouvre cette notion ? Pourquoi est-elle si importante pour votre profession ?**

**L. C. :** On peut adopter deux attitudes face au progrès technologique : soit on le combat et alors on est sûr de péricliter, soit on se l'approprie et, dans ce cas, il devient une chance. Notre profession est confrontée à beaucoup de tâches qui sont à la fois chronophages et à faible valeur ajoutée. Les informatiser nous permettra d'être plus réactifs et disponibles pour d'autres activités. La facture électronique, par exemple, est un vrai enjeu. Tout comme la comptabilité prédictive. En détectant des lésions invisibles à l'œil nu, l'intelligence artificielle aide les médecins à poser un diagnostic et à rédiger une ordonnance. En détectant dans la comptabilité de toutes les entreprises qui ont déposé le bilan depuis six mois des facteurs de risque, le numérique, avec ses outils d'agrégation de données et sa puissance de calcul, doit nous permettre d'établir des diagnostics plus rapides et de sauver plus d'entreprises en alertant plus tôt nos clients. Notre profession a besoin d'une vraie acculturation dans ce domaine, mais l'enjeu est très important et je ne veux laisser personne sur le bord du chemin.



# 21 000

experts-comptables exercent en France.

Source : Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables

**A. M. : Quand un métier change, il doit le faire savoir et acquérir de nouveaux savoir-faire, notamment par la formation et le recrutement. Comment envisagez-vous ce double challenge pour votre profession ?**

**L. C. :** La profession a déjà des obligations fortes de formation, pour accompagner le changement, par exemple. Quant au recrutement, l'informatisation des tâches rébarbatives va accroître notre attractivité auprès des jeunes qui réclament, plus que jamais, du sens et de l'utilité dans leur travail.

“ Face à la Covid 19, nous avons prouvé notre savoir-faire pour analyser la situation, accompagner les entreprises et préparer la relance. ”

**A. M. : Qu'est-ce qui vous rend heureux d'exercer votre métier d'expert-comptable ?**

**L. C. :** Voir vivre le dirigeant d'une belle entreprise, se dire qu'il est parti de rien et que, notamment grâce à nos conseils, il a su développer son affaire, créer des emplois, participer au développement de l'économie, en un mot, réussir... voilà une très belle satisfaction. Nous nous réalisons à travers la réussite de nos clients. •

## Bio express

Originaire de Corse et âgé de 47 ans, Lionel Canesi est président du Conseil supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables depuis décembre 2020. Professionnellement il est associé du cabinet Wizziou à Marseille (30 collaborateurs et 4 associés).

- Il a exercé de nombreuses fonctions syndicales et ordinales jusque devenir, en 2016, président du Conseil régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Provence-Alpes Côte d'Azur où il a été réélu, en 2018, à l'unanimité.
- Entrepreneur convaincu, il a la volonté d'amener les experts-comptables à l'indépendance numérique. Faisant pour cela de sa région un véritable laboratoire pour la profession, il a créé INKO le premier incubateur/accélérateur de startups dédiées à l'expertise comptable et la première formation datascientist pour expert-comptable.



Retrouvez l'interview vidéo sur notre site.



# LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE

Plusieurs motivations peuvent amener à créer une entreprise. Le désir d'être son propre patron, l'envie de relever un défi, de gagner de l'argent, la nécessité de créer son propre emploi, une culture familiale de l'entrepreneuriat... Mais quelles que soient les raisons qui poussent à créer, la démarche doit obéir à un même préalable: choisir un statut juridique. Cette décision est d'autant plus cruciale que ce choix va ensuite influencer

sur le régime fiscal et sur le régime social applicables à l'entreprise et à son dirigeant. Il va aussi impacter leurs processus de décision et de fonctionnement, leurs obligations comptables, ou encore le mode de rémunération et le niveau de responsabilité du chef d'entreprise. Penser protection sociale, patrimoniale, juridique du dirigeant, dès cette étape, reste donc incontournable.



## CHOISIR LE BON STATUT JURIDIQUE

**Le statut juridique, que sélectionnera le créateur, aura des conséquences sociales, fiscales et patrimoniales. Voici huit questions qui peuvent éclairer votre réflexion.**

### Quelle est ma situation personnelle ?

Si le créateur a un conjoint avec lequel il partage un patrimoine, un statut à responsabilité limitée sera judicieux. Dans tous les cas de figure, le régime matrimonial est un élément déterminant dans la réflexion.

### Quelle sera la nature de mon activité ?

Certaines activités obligent en effet à adopter une forme juridique bien précise.

### Mon entreprise sera-t-elle constituée d'une ou de plusieurs personnes ?

Si le créateur veut travailler seul, il va se tourner vers une entreprise individuelle.

S'il veut un ou plusieurs associés, une société s'impose.

### Comment est-ce que je souhaite me rémunérer ?

Les modes de rémunération – salaire, dividendes – varient selon le statut juridique.

### Qu'est-ce que j'envisage pour l'imposition de mes bénéficiaires ?

Les deux modes d'imposition sont l'impôt sur les sociétés (IS) payé par l'entreprise ou l'impôt sur le revenu (IR) payé par l'entrepreneur.

### À quel régime de sécurité sociale vais-je être affilié ?

Le choix est à faire entre, d'une part, le régime général de la Sécurité sociale et le statut d'assimilé salarié, qui offre une bonne protection sociale, mais au prix de cotisations importantes, et, d'autre part, le régime social

des travailleurs indépendants, dont les cotisations sont moins lourdes, mais qui offre une protection moins avantageuse.

### Quel niveau de responsabilité suis-je prêt à accepter ?

Selon les risques potentiels liés à l'activité, le créateur doit opter entre un statut limitant sa responsabilité ou l'engageant totalement et indéfiniment. L'entrepreneur individuel, par exemple, est responsable des dettes qu'il va contracter sur la totalité de son patrimoine (personnel et professionnel).

### De quel financement vais-je avoir besoin ?

Un micro-entrepreneur aura sans doute plus de mal à convaincre une banque de lui prêter de l'argent. Un créateur qui envisage des fonds extérieurs pour financer et/ou développer son activité choisira, dès le départ, un statut de société.

# Les principales formes juridiques de l'entreprise

En fonction du check-up qu'il aura réalisé, le créateur va faire son choix parmi une quinzaine de statuts différents que l'on peut classer en deux grandes catégories : les statuts adaptés à un entrepreneur seul, ceux destinés à une entreprise dirigée par plusieurs associés. **Le tableau comparatif ci-dessous présente les caractéristiques des principales formes juridiques d'entreprises, ce qui permet de croiser les avantages et les inconvénients de chacun de ces statuts. Mais, avant de faire son choix, il est indispensable de se faire bien accompagner par des professionnels.**

	POUR UN ENTREPRENEUR SEUL					POUR PLUSIEURS ASSOCIÉS	
	Auto entreprise	EI	EURL	EIRL	SASU	SARL	SAS
Statut juridique	Entreprise individuelle	Entreprise individuelle	Société unipersonnelle	Entreprise individuelle	Société unipersonnelle	Société	Société
Nombre de personnes	1	1	1	1	1	2 à 100	A partir de 2
Personnalité juridique	Non	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Patrimoine de l'établissement	Confusion avec le patrimoine de l'entrepreneur	Confusion avec le patrimoine de l'entrepreneur	Patrimoine propre	Patrimoine d'affectation	Patrimoine propre	Patrimoine propre	Patrimoine propre
Responsabilité	Illimitée	Illimitée	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au patrimoine affecté	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au montant des apports dans le capital
Régime social	TNS / Forfait micro social sur le CA réalisé / Pas de cotisation chômage	TNS	TNS si gérant majoritaire / Assimilé salarié si le gérant est un tiers	TNS	Assimilé salarié	TNS si gérant majoritaire / Assimilé salarié si minoritaire ou égalitaire	Assimilé salarié
Régime fiscal	IR de l'entrepreneur (BIC ou BNC) / Possibilité de versement libératoire / Franchise en base de TVA (si seuils de CA respectés)	IR	IR de l'associé ou option IS (sous conditions)	IR de l'entrepreneur (BIC ou BNC) ou option IS (sous conditions)	IS ou option IR (sous conditions)	IS (Option IR pour 5 ans maxi)	IS (Option IR pour 5 ans maxi)
Organe de décision	Auto entrepreneur	Entrepreneur individuel	Gérant de l'EURL	Entrepreneur individuel	Président de la SASU	Gérant de la SARL + assemblée générale des actionnaires	Président de la SAS + assemblée générale des actionnaires

BIC : bénéfices industriels et commerciaux. BNC : bénéfices non commerciaux. CA : chiffre d'affaires. IR : impôt sur le revenu. IS : impôt sur les sociétés. TNS : travailleur non-salarié

**Outre les sept statuts présentés dans le tableau ci-dessus, il existe d'autres formes juridiques d'entreprise.** Citons-les pour mémoire : Société en nom collectif (SNC), Société en commandite simple (SCS), Société

en commandite par actions (SCA), Société anonyme (SA), Société d'exercice libéral (SELARL à responsabilité limitée, SELAFA à forme anonyme, SELAS par action simplifiée), Société civile professionnelle (SCP), Société

coopérative et participative (SCOP), ou encore Société civile immobilière (SCI) qui permet de s'associer pour détenir et gérer un ou plusieurs biens immobiliers.

## Les conseils de l'expert-comptable

### «PRENDRE CONSEIL EST INDISPENSABLE»



**Martine Besson-Odin, diplômée d'expertise comptable, consultante, est correspondante régionale AMPHITÉA La Réunion. Elle forme les experts-comptables stagiaires et les collaborateurs de cabinet auprès de l'Institut Régional de formation de l'Ordre des Experts-Comptables de La Réunion, et s'est spécialisée dans l'accompagnement des créateurs d'entreprise.**

#### Pourquoi prendre conseil lorsqu'on crée son entreprise ?

La création d'entreprise est une sacrée aventure. Une aventure excitante, enrichissante, enthousiasmante, motivante... mais aussi une aventure angoissante, risquée et potentiellement décourageante. Dans ce parcours, dans ce tourbillon, dans ce monde très mouvant qu'est l'univers de l'entreprise, le créateur est généralement seul pour affronter cette "jungle". Prendre conseil est indispensable. Pour valider son business plan, adapter ses objectifs à ses moyens, à son environnement personnel et familial, identifier ses forces et ses faiblesses, balayer aussi les spécificités réglementaires et techniques de sa profession. En résumé, prendre conseil est fondamental pour sécuriser son parcours au maximum. Il n'y a pas d'obligation légale à aller voir un expert-comptable avant de se lancer, mais c'est tout simplement incontournable !

#### Dans quel état d'esprit abordez-vous un entretien avec un créateur d'entreprise ?

Un créateur vient nous voir avec ses compétences techniques et commerciales, mais sans avoir forcément bien réfléchi à la dimension juridique, fiscale et sociale de son entreprise. Son souci est de produire ou d'assurer un service, de vendre, de rentabiliser son activité, de gagner de l'argent. Sans entraver sa motivation et sa volonté d'aller de l'avant, nous devons l'aider à se projeter et à trouver en amont les meilleures solutions en abordant les questions clé. Comment choisir une mutuelle ? Que se passera-t-il en cas d'incapacité temporaire ou permanente de travail ? Qu'est-ce que la garantie homme clé en cas de décès ? Comment protéger son patrimoine par des actes d'insaisissabilité ? Pourquoi préparer sa succession ? Quel statut donner au conjoint si celui-ci rejoint l'entreprise ? Notre rôle est aussi d'aider le créateur à actionner les réseaux et les professionnels qui peuvent l'accompagner dans une démarche d'interprofessionnalité : notaires, avocats, Chambres de commerce et d'industrie, Chambre de métiers...

L'expert-comptable est le "médecin généraliste" de l'entreprise et de l'entrepreneur. Il se doit d'être pratique et rapide, de mettre son interlocuteur en confiance pour déterminer avec lui ses besoins, réaliser les audits nécessaires et lui proposer des solutions immédiates.

#### Quelle est la principale erreur à ne pas commettre pour un créateur ?

Faire les choses dans la précipitation, ne pas prendre le temps de bien choisir son statut juridique, ce qui va impacter sa stratégie fiscale et sociale. Il faut au moins six mois à un an de préparation avant de se lancer. Même en étant parfaitement informés et préparés, certains ne passent pas le cap fatidique des deux ans et échouent.

#### Une clé du succès ?

La difficulté de la création est d'être à la fois au four et au moulin. Autrement dit, de développer l'activité sans perdre de vue l'administratif et le juridique. Le créateur est généralement seul et notre rôle est de l'assister au maximum. Mais de lui faire comprendre aussi que si son entreprise l'accapare énormément, elle ne doit pas l'avaler complètement. Il y a aussi une vie après le travail !

## GÉRER SON PATRIMOINE

### Rechercher le bon équilibre

La gestion du patrimoine du dirigeant doit se faire selon un principe : la recherche d'équilibre entre la partie privée de ce patrimoine et sa partie professionnelle.

Lors du démarrage de l'entreprise, c'est plutôt la partie professionnelle qui requiert toute l'attention du dirigeant, celui-ci s'investissant à fond dans le développement de sa structure.

Quelques années plus tard, lorsque que ce patrimoine professionnel arrive à maturité, il est temps de créer des ponts avec le patrimoine privé via des opérations exceptionnelles de vente du patrimoine professionnel au profit du patrimoine privé.

### À SAVOIR

Même si la suppression de l'ISF a levé le blocage que constituait la taxation des revenus du capital, le transfert du patrimoine professionnel vers le privé garde un coût fiscal. Un coût qu'il faut mesurer en calculant au plus juste la valorisation opérée car, en cas de sous-évaluation, le fisc risque de requalifier l'opération.

### Rendre son patrimoine privé insaisissable

La protection du patrimoine privé du dirigeant face aux risques professionnels s'organise à l'avance.

Disposant en principe d'un patrimoine unique, les entrepreneurs individuels peuvent rendre leurs biens immobiliers insaisissables, afin de protéger leur patrimoine et d'éviter que faillite professionnelle ne rime avec faillite personnelle. La résidence principale est automatiquement insaisissable (même si une partie seulement de l'habitation est dévolue à l'activité professionnelle). La déclaration d'insaisissabilité concerne donc les autres biens immobiliers, bâtis ou non, de l'entrepreneur : résidence secondaire, terrains...

Établie par un notaire qui se charge de sa publicité, la déclaration d'insaisissabilité est ouverte aux commerçants, artisans, agents commerciaux, agriculteurs, professionnels libéraux ainsi que tous ceux qui exercent leur activité en auto-entreprise ou sous le statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (dans ce cas, la déclaration d'insaisissabilité se cumule avec la déclaration d'affectation du patrimoine). Les sociétés, quelles qu'elles soient, sont exclues de ce dispositif.



Maladie, invalidité, décès, dépendance, chômage... ces risques pèsent sur l'entrepreneur, sa famille et son entreprise en cas d'arrêt de travail.

**À SAVOIR**

Certains créanciers, les banques notamment, demandent l'engagement personnel du dirigeant sur ses biens propres et en cas de procédure judiciaire avec faute de gestion, la justice peut aussi déclarer un dirigeant responsable. De plus, le fisc peut aussi saisir des biens immobiliers pourtant déclarés insaisissables, en cas de manœuvres frauduleuses ou de non-respect des obligations fiscales de l'entrepreneur.

Attention donc à bien choisir votre régime matrimonial, en optant, par exemple, pour la séparation de biens. Car lorsque l'entrepreneur individuel est marié sous le régime matrimonial de la communauté, la totalité des biens communs aux époux est saisissable par les créanciers professionnels.

**LES RISQUES À COUVRIR**

Maladie, invalidité, décès, chômage... tous ces risques, qui pèsent directement sur l'entrepreneur, et indirectement sur sa famille et son entreprise, doivent être pris en considération dès la création, avec deux objectifs : garder le même niveau de vie et assurer, si possible, la continuité de l'activité.

**Indemnités journalières (IJ)**

Jusqu'à présent les professionnels libéraux n'étaient pas assurés de manière obligatoire

contre les arrêts de travail. On estime en effet que seulement 20 à 25 % d'entre eux bénéficiaient d'une garantie indemnités journalières avec un délai de carence court. Par exemple, sur les dix caisses de retraite des professionnels libéraux membres de la CNAVPL (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales), quatre seulement prévoyaient le versement d'IJ, et encore, après un délai de carence de 90 jours ! Tolérable en temps normal, cette situation est devenue insupportable avec la crise du coronavirus. De très nombreux TNS ont dû s'arrêter de travailler sans être indemnisés. Le gouvernement a mis en place un dispositif dérogatoire d'IJ, mais de manière exceptionnelle.

L'UNAPL (Union nationale des professions libérales) a alors demandé et obtenu, pour les professionnels relevant de la CNAVPL, la mise en place d'un dispositif permanent d'indemnités journalières, applicable pendant 90 jours et après un délai de carence de trois jours seulement.

Côté cotisations, elles seront recouvrées par l'URSSAF sur la base de 0,30 % du bénéfice non commercial (BNC), avec un plafond de revenus annuels limité à trois fois le plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS), soit 123 408 euros en 2021.

Côté IJ, leur montant, versé par les Caisse primaires d'assurance maladie (CPAM), sera de 1/730<sup>e</sup> du revenu annuel, avec un plafond de trois fois le PASS.

Ce nouveau dispositif s'applique depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021. Même s'il constitue une avancée très importante pour la couverture sociale des indépendants, il ne répond pas à tous leurs besoins en la matière.

**Une solution :** les TNS ont toujours la possibilité de souscrire une assurance volontaire et individuelle contre le risque AT/MP\*. Attention, cette assurance ne donne pas droit au versement d'IJ.

\*AT/MP : Accidents du Travail / Maladie professionnelle.



**10%**

seulement des chefs d'entreprise ont souscrit une assurance chômage.

Source : Les Échos – 30 octobre 2020

## Les conseils de l'expert-comptable

### « OPTER DÈS LE DÉPART POUR LA BONNE FORMULE »



**Rodolphe Cayzac**  
Expert-comptable et correspondant régional  
AMPHITÉA Languedoc-Roussillon

« Les créateurs d'entreprise manquent dans leur grande majorité de culture juridique, fiscale, sociale. On apprend généralement un métier, mais plus rarement à le resituer dans son environnement socio-économique. D'où l'importance des experts-comptables dont le conseil est nécessaire, et je l'espère, pertinent, pour les dirigeants d'entreprise.

Particulièrement pour ceux qui créent leur entreprise ! Un créateur est souvent bien au clair sur le produit ou le service qu'il va proposer et sur le marché qu'il vise. Mais concernant le régime juridique, fiscal, social qu'il va choisir, il est, la plupart du temps, dans le flou. Face à cette situation, notre métier consiste d'abord à écouter attentivement notre client et à le faire parler de ses objectifs, de ses désirs, de ses besoins. Puis, à partir de nos notes, nous modélisons le projet et nous y appliquons les outils dont nous disposons.

Dans cette écoute, tous nos interlocuteurs n'ayant pas le même niveau d'information et de connaissance, nous devons prendre en compte leur vécu, leur histoire personnelle, leur vision de leur entreprise.

Les choix qui s'offrent au créateur en matière de forme juridique, de régime fiscal et de régime social sont nombreux aujourd'hui. Lorsque j'ai démarré, il n'y avait que deux formes juridiques d'entreprise : la SA et la SARL. Depuis, les sociétés unipersonnelles sont apparues et aujourd'hui, sur les 400 ou 500 clients de mon cabinet, il n'y a pratiquement plus de SA. Autre évolution notable, l'apparition de l'auto-entrepreneur permet à un créateur de démarrer avant d'opter pour une forme juridique plus élaborée. En résumé, il est beaucoup plus facile aujourd'hui de créer une entreprise, car nous avons plus d'outils à notre disposition. La démarche est marquée par la souplesse et l'adaptabilité, mais il faut opter dès le départ pour la bonne formule. Ce n'est pas évident, car les trois composantes de la création d'entreprise – forme juridique, statut social, statut fiscal – interfèrent profondément entre elles. Sans parler de la protection sociale qui demande, elle aussi, une bonne réflexion...

En matière de fonctionnement d'une entreprise, on peut toujours corriger un choix, et il est même parfois nécessaire de le faire pour tenir compte de l'évolution de sa société, mais il est important de savoir que cela a un coût, parfois non négligeable. »

### Invalidité

Dans ce domaine, le choix doit tenir compte du taux d'invalidité assuré (totale, partielle, forfaitaire ou en fonction des revenus), de l'assiette de ce taux et de la caisse qui va intervenir.

#### À SAVOIR

Les barèmes d'invalidité utilisés par la Sécurité sociale donnent droit à une pension d'invalidité, ceux utilisés par les assureurs permettent d'obtenir une rente ou un capital. Dans tous les cas, les barèmes utilisés se basent sur :

- l'invalidité fonctionnelle, c'est-à-dire l'incapacité à effectuer les gestes de la vie quotidienne,
- l'invalidité professionnelle, c'est-à-dire l'incapacité à exercer sa profession correctement.

Lors du choix de votre contrat prévoyance, privilégiez plutôt l'invalidité professionnelle, pour tenir compte, notamment, des spécificités de votre métier.

### Décès

Sur les 612 000 décès annuels en France, 21 % concernent des personnes âgées de 30 à 65 ans, 96 % étant causés par une maladie, 4 % par un accident. La protection va varier sensiblement selon que l'on est cadre-salarié ou profession libérale. Les paramètres à prendre en compte : le montant du capital nécessaire à la famille en cas de disparition, le patrimoine à protéger, la situation familiale (enfants jeunes, mariages précédents...), les droits de succession éventuels.

### Chômage

Dans ce domaine, les droits sont différents selon le statut : le gérant assimilé salarié, par exemple, n'ayant aucun droit.

**Une solution :** l'assurance garantie chômage pour garantir un revenu en cas de perte involontaire d'activité professionnelle. Cette assurance peut être couplée avec un contrat d'épargne, tel que le Plan d'Épargne Retraite (PER), qui offre trois avantages : moins de fonds perdus dans le temps, une épargne disponible selon la réglementation de la Loi PACTE et utilisable à la retraite.

#### À SAVOIR

En 2020, 33 189 hommes ou femmes chefs d'entreprise ont perdu leur activité professionnelle en France. Pourtant, 10 % seulement des chefs d'entreprise ont souscrit une assurance chômage quelle qu'elle soit ! Une solution existe : l'association GSC, créée il y a 40 ans par les organisations patronales pour proposer aux dirigeants, mandataires sociaux, TNS, entrepreneurs individuels, créateurs/repreneurs, une assurance volontaire leur garantissant un revenu en cas de perte d'emploi. Un filet de sécurité qui préserve leur audace, car « ils savent que leur aventure entrepreneuriale ne mettra pas en péril leur patrimoine, leur niveau de vie, leur sphère familiale et personnelle ».

Pour en savoir plus : [www.gsc.asso.fr](http://www.gsc.asso.fr)

## LE STATUT DU CONJOINT

Trop de chefs d'entreprise ayant négligé le statut de leur conjoint (ou partenaire de Pacs), la loi PACTE a introduit une présomption simple : si le dirigeant omet d'attribuer un statut à son conjoint – alors même que ce dernier travaille effectivement dans l'entreprise – ce dernier bénéficie automatiquement du statut de conjoint salarié.

Mais ce statut étant le plus coûteux pour l'entreprise, cette mesure doit inciter les chefs d'entreprise concernés à prendre les devants en choisissant un statut dès la création de leur entreprise.

### Ce statut peut prendre trois formes :

**Associé :** ce statut est ouvert au conjoint participant de façon professionnelle et habituelle à l'activité de l'entreprise et détenant des parts sociales de l'entreprise. Il relève alors du même statut social que le dirigeant, soit assimilé salarié, soit TNS.

**Collaborateur :** statut ouvert au conjoint collaborant de manière régulière à l'activité de l'entreprise, sans être associé ni rémunéré.

**Salarié :** ouvert au conjoint collaborant de manière professionnelle et habituelle à l'activité de l'entreprise, et disposant d'une rémunération et d'un contrat de travail.

## DIVIDENDES ET/OU RÉMUNÉRATION ?

De nombreux paramètres sont à prendre en compte pour choisir entre la rémunération et/ou les dividendes. Ce choix impacte en effet à la fois économiquement et fiscalement l'entreprise et son dirigeant. La rémunération, par exemple, offre au dirigeant une protection sociale et un revenu régulier, même si l'entreprise ne réalise pas de bénéfice. Elle permet à l'entreprise de réduire son montant imposable.

*A contrario*, le dirigeant rémunéré est imposé dans la catégorie traitement et salaire (il ne peut pas bénéficier du prélèvement forfaitaire) et l'entreprise voit ses charges augmentées.

Les dividendes quant à eux permettent au dirigeant d'opter fiscalement pour le prélèvement forfaitaire et allègent les charges de l'entreprise en augmentant son résultat.

*A contrario*, ils n'offrent pas de protection sociale, ne valident aucun trimestre de retraite, sont soumis à un taux de prélèvements sociaux plus important que celui des revenus d'activité et ne constituent pas une charge déductible pour l'entreprise pour laquelle l'imposition des bénéfices va donc être plus importante.

### À SAVOIR

**La tentation peut être grande pour un dirigeant qui détient la majorité des actions d'une société de se payer, uniquement ou majoritairement, en dividendes, afin d'éviter les charges sociales. Il entre alors dans une logique d'abus de droit social et risque, s'il est l'objet d'un des nombreux contrôles effectués chaque année par le fisc, de subir un redressement.**

**Le recours au conseil est indispensable pour arbitrer et optimiser ses revenus, sachant qu'on peut mixer rémunération et dividendes.**



Beaucoup de chefs d'entreprise ne pensent pas à assurer leurs dividendes, élément pourtant important de leur rémunération.



« CHACUN DOIT PRENDRE SES RESPONSABILITÉS POUR BIEN SE COUVRIR »

**Hervé Toussay** dirige des entreprises agricoles et agroalimentaires en Martinique. Il est aussi correspondant régional AMPHITÉA Antilles.

**L**a réglementation qui régit la protection du chef d'entreprise dans les territoires ultramarins est la même que sur le continent et ce, malgré un tissu économique plus étroit. Lorsqu'on y crée une entreprise, il faut toutefois savoir qu'il existe sur le plan fiscal, des dispositions spécifiques comme l'octroi de mer, des taux de TVA particuliers, ou encore des exonérations fiscales spécifiques destinées à compenser les surcoûts liés à l'insularité. À part cela, la démarche de création et les précautions qu'il faut prendre pour sa protection sociale et patrimoniale sont identiques. Il appartient à chacun de prendre ses responsabilités pour bien se couvrir. Notamment en se renseignant sur son secteur d'activité et l'aide que les organisations professionnelles peuvent apporter.

Pour moi qui suis président de l'association interprofessionnelle martiniquaise des producteurs de fruits et légumes et membre de l'association martiniquaise pour la promotion de l'industrie, c'est un point très important. De la création à la transmission, il ne faut pas hésiter à se renseigner. En tant que correspondant régional AMPHITÉA, je suis très sensible à la notion de réseau et j'apprécie la mission de sensibilisation et d'information que me confèrent ces deux fonctions. AMPHITÉA, son partenaire assureur et le monde de l'entreprise sont autant de grandes familles au sein desquelles l'écoute, le conseil, l'entraide, sont importants pour accompagner et faciliter la démarche d'entreprendre. ●



# L'ENTREPRISE EN DÉVELOPPEMENT ET FACE AUX ALÉAS

Ça y est, l'entreprise est sur les rails. Elle a passé sans heurts les trois ou cinq ans fatidiques durant lesquels le risque d'échec est important. Elle se développe, elle embauche... Avec un chiffre d'affaires en hausse et des résultats en croissance, l'heure est venue pour le dirigeant de repenser sa protection sociale pour la booster, tout en continuant bien sûr à y inclure son conjoint, sa famille, ses salariés s'il en a. Côté famille, comme lors de la création, il s'agit de consolider les

revenus du foyer et de lui permettre de conserver le même niveau de vie en cas de problème, par exemple en sécurisant le versement des dividendes en cas d'arrêt de travail. Côté entreprise, c'est peut-être aussi le moment d'assurer sa pérennité par une garantie frais généraux permanents. Côté salariés, il peut s'agir de mettre en place des outils de retraite collective, ou des compléments de rémunération : avantages en nature, ou en espèces, épargne salariale.



©iStock



## SÉCURISER LA FAMILLE, L'ENTREPRISE, LES SALARIÉS

### PROTÉGER LES REVENUS DE LA FAMILLE

#### ➤ Penser à couvrir vos dividendes

La plupart des chefs d'entreprises pensent à assurer leur revenu en cas d'arrêt de travail, mais rarement leurs dividendes bien que ceux-ci puissent impacter fortement leur pouvoir d'achat.

**Une solution :** l'assurance Prévoyance forfaitaire Pro d'AG2R LA MONDIALE. Le contrat doit être souscrit par l'assuré et, en toute logique, payé par l'assuré.

travail, ils ont tendance à oublier que les frais « courants » fixes liés à l'activité de l'entreprise vont continuer d'être prélevés : loyer, électricité, eau, salaire des employés... Si elles s'accumulent, ces charges peuvent mettre en péril la trésorerie de l'entreprise et sa pérennité.

La solution passe par une assurance prévoyance incluant non seulement le versement d'indemnités journalières forfaitaires, mais aussi une garantie frais généraux permanents\*. Une assurance de ce type peut également couvrir la perte des dividendes, qui ne sont pas considérés comme un revenu d'activité, en cas d'arrêt de travail.

\*Prévoyance forfaitaire Pro chez AG2R LA MONDIALE.

protégés. Au-delà des salaires et des primes individuelles ou collectives, les avantages en nature et en espèces sont des compléments de rémunération qui vont dans ce sens. L'épargne salariale et les solutions de retraite collective également.

#### ➤ Les avantages en nature

L'entreprise peut fournir à ses salariés des prestations (biens ou services), soit gratuitement, soit avec une participation financière des salariés inférieure à la valeur réelle. Il peut s'agir d'une voiture de fonction, d'un logement, d'un téléphone ou d'un ordinateur, de repas...

### PROTÉGER L'ENTREPRISE

#### ➤ La garantie frais généraux permanents

Si les chefs d'entreprises pensent généralement à assurer leur revenu en cas d'arrêt de

### MOTIVER, FIDÉLISER ET PROTÉGER LES SALARIÉS

Le développement de l'entreprise est favorisé lorsque les salariés sont motivés, fidélisés et

#### ➤ Les avantages en espèces

Il s'agit cette fois pour l'entreprise de financer, en totalité ou en partie, des services proposés aux salariés : mutuelle, prévoyance, retraite sur-complémentaire, prêts, chèques restaurant, chèques vacances...



## Les conseils de l'assureur



### « LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISES SONT SOUVENT SOUS-ÉQUIPÉS »

**Nathalie Bonnet, responsable régionale auprès des conseils AG2R LA MONDIALE, région Bourgogne Franche-Comté.**

« Beaucoup de dirigeants disposent d'une protection pour eux-mêmes et leur famille. Mais je constate sur le terrain qu'ils sont généralement sous-équipés, avec des prestations qui ne correspondent ni aux enjeux, ni aux risques. Première raison : cette protection a été mise en place à la création de l'entreprise et elle est souvent dimensionnée en fonction des moyens financiers forcément limités. Deuxième raison : si nous ne posons pas les bonnes questions à un chef d'entreprise, il n'y pense pas spontanément tout seul. Accaparé par son activité économique, "le nez dans le guidon", il consacre toute son énergie à la bonne marche de sa société et ne va pas anticiper, de lui-même, des problématiques immédiates liées à sa défaillance physique (voire celle de ses associés) ou futures, notamment la constitution de sa retraite.

Un TNS, par exemple, ne s'imagine pas tomber malade ! Un patron qui a des salariés ne pense pas à la fragilité psychologique que peut générer une crise comme celle de la Covid-19 et au risque de burn-out lié à la peur de devoir un jour licencier. Troisième raison de ce sous-équipement : la réglementation à laquelle est soumise une entreprise qui évolue sans cesse. Enfin, quatrième point, la vie même de l'entreprise, ainsi que la vie de la famille, amènent des nouveaux besoins et des nouveaux risques. Pour faire face à cette situation, il faut faire un point régulièrement avec ses différents conseils, tel l'expert-comptable avec une vision de 360 degrés interprofessionnelles pour adapter son niveau de protection : tous les deux ou trois ans me paraît un délai raisonnable. »

### ➤ L'épargne salariale

Les dispositifs d'épargne salariale – intéressement, participation, plan d'épargne salariale – permettent d'associer les salariés aux résultats de l'entreprise, tout en favorisant l'épargne collective et en bénéficiant d'un régime social et fiscal avantageux, pour l'entreprise comme pour ses salariés.

**L'intéressement** est une prime facultative, proportionnelle aux résultats, que toute entreprise peut mettre en place au moyen d'un accord d'intéressement. Les sommes reçues sont soumises aux prélèvements sociaux et à l'impôt sur le revenu, sauf si elles sont placées sur un plan d'épargne salariale.

**La participation** permet de distribuer aux salariés une partie des bénéfices de l'entreprise. Obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés, elle est facultative pour les autres. Le montant de la participation est plafonné à 75 % du plafond annuel de la Sécurité sociale soit, en 2021, 30 852 euros. Si le salarié n'en demande pas le versement immédiat, la prime est bloquée sur un plan d'épargne salariale

(il existe toutefois des cas de déblocage anticipé : mariage, Pacs, naissance ou adoption, divorce, séparation, invalidité, décès, surendettement, rupture du contrat de travail ou violences conjugales...). Les sommes bloquées sont exonérées d'impôt sur le revenu.

**Les plans d'épargne salariale**, qu'il s'agisse d'un Plan d'Épargne Entreprise (PEE) ou d'un Plan d'Épargne Retraite (PER) peuvent accueillir les sommes distribuées au titre de l'intéressement et de la participation, mais aussi des versements volontaires – ou abondements – des salariés et/ou de l'entreprise. Ils ont aussi vocation à constituer des outils de retraite collective.

### ➤ Les solutions de retraite collective

Mettre en place une épargne retraite collective en entreprise est, pour un dirigeant, une manière de fidéliser ses salariés en sécurisant leur avenir via un contrat d'assurance retraite supplémentaire. En outre, l'opération présente des avantages fiscaux et sociaux aussi bien

pour l'entreprise que pour le salarié. Si l'entreprise en a les moyens, elle peut abonder les versements de ses salariés pour augmenter leur épargne en vue de leur retraite.

Trois formules existent, toilettées par la loi PACTE en 2019.

### Le PER collectif

Succédant au PERCO, le PER collectif (ou PERCOL), peut être mis en place par les dirigeants d'entreprises de 1 à 250 salariés, quels que soient leurs statuts : TNS, professions libérales, artisans, commerçants... Pour le chef d'entreprise, son conjoint collaborateur ou son associé, c'est l'opportunité de profiter d'une enveloppe fiscale de versements pour se constituer un complément de revenu pour sa retraite. L'entreprise bénéficie d'exonérations sociales et fiscales.

Il est ouvert à tous les salariés de l'entreprise, sans obligation de souscription. Il peut être alimenté par le salarié avec des versements volontaires, des sommes issues de la participation, de l'intéressement, des droits inscrits sur un compte épargne temps, voire des jours de repos non pris.

L'employeur peut abonder ces versements. L'argent investi est bloqué jusqu'à la retraite sauf déblocage anticipé (achat résidence principale, surendettement, invalidité, expiration des droits à l'assurance chômage, cessation d'activité non salariée à la suite d'une liquidation judiciaire).

La sortie peut se faire en capital, en rente ou par panachage des deux.

### Le PER obligatoire

Succédant au PER Entreprise, aussi appelé article 83, le PER obligatoire (ou PERO) est à adhésion obligatoire et peut être réservé à certaines catégories de salariés. Contrairement à l'article 39, ce sont ses cotisations qui sont définies et non pas ses prestations.

Pour l'entreprise, les sommes versées sont déductibles fiscalement de son résultat en tant que charges. Si l'entreprise met en place un PERO proposant une gestion par horizon par défaut, constituée au minimum de 10 % d'actifs PEA-PME, elle bénéficie également d'une baisse de 4 points sur le forfait social. Les salariés peuvent effectuer des versements volontaires, déductibles des revenus imposables et qui pourront sortir en capital et/ou en rente à la liquidation (si ces versements volontaires ne sont pas déduits du revenu imposable, ils ne seront imposés que sur les plus-values au moment de la liquidation de l'épargne).

Les versements de sommes et droits issus de l'épargne salariale en entreprise (intéressement, participation, abondements em-

ployeurs) sont exonérés d'impôt sur le revenu. L'épargne issue des versements obligatoires est versée uniquement sous forme de rente.

Celle-ci est alors soumise à l'impôt sur le revenu, suivant les règles applicables aux pensions de retraite, et aux prélèvements sociaux.

## QUESTION DE L'ADHÉRENT AMPHITÉA

**« Je vais bientôt me marier. En tant que chef d'entreprise, quelles précautions dois-je prendre ? »**

### RÉPONSE DE L'EXPERT

« Votre mode de conjugalité et, dans le cas du mariage, le régime juridique que vous allez choisir, vont avoir un impact sur votre activité professionnelle. Le régime légal du mariage est la communauté réduite aux acquêts. Si vous utilisez les biens de la communauté pour financer votre entreprise, vous allez alors impliquer fortement votre conjoint. Sachant que trois couples sur cinq divorcent aujourd'hui, le risque est important. Au cas où il se réaliserait, et pour éviter d'avoir à se rendre des comptes dans une ambiance peu propice, sollicitez la volonté de votre conjoint à être associé, ou pas, à votre activité. »

#### Delphine Gallin

Avocate spécialisée en droit des affaires et présidente d'Avocats Conseils d'Entreprises (ACE), correspondante régionale AMPHITÉA PACA

### L'article 39

Aussi appelé "retraite chapeau", le dispositif "article 39" est un contrat d'assurance-vie collectif à adhésion obligatoire, souscrit et financé par l'entreprise au profit de tout ou partie de son personnel, généralement les cadres dirigeants. Il permet le versement d'une rente viagère dont le montant est déterminé à l'avance dans le cadre d'une prestation définie. Il faut qu'il existe déjà un PER obligatoire ou un PER collectif dans l'entreprise pour le mettre en place.

Pour l'entreprise, les cotisations sont déductibles de son résultat imposable (elle paye toutefois une cotisation sociale employeur de 29,7 % sur ces primes). Pour les salariés concernés, les cotisations versées par l'entreprise ne donnent lieu à aucune charge ou impôt. Les rentes qu'ils percevront à la retraite sont par contre soumises à l'impôt sur le revenu et aux charges sociales (CSG, CRDS, Casa). ●



## ANTICIPER LES PROBLÈMES POUR NE PAS LES SUBIR

**La vie d'une entreprise n'est pas un long fleuve tranquille! Bien des aléas peuvent venir en perturber le bon fonctionnement. Ne parlons pas de l'environnement économique sur lequel le dirigeant n'a pas de prise. Mais sa vie familiale et personnelle, voire son décès brutal, peuvent avoir un impact sur le fonctionnement et la pérennité de l'entreprise : 30 % des cessions sont en effet subies et causées par un accident, une invalidité, un décès. C'est le moment de penser mandat de protection future, responsabilité civile du dirigeant, contrat "homme**

**clé", garantie du passif social, responsabilité civile du chef d'entreprise, protection juridique, fiscale et sociale de l'entreprise... Si des associés ont rejoint l'aventure, l'heure est venue aussi de se prémunir contre un décès brutal par une garantie décès croisée entre associés. Enfin, en cas de décès du dirigeant, il faut aussi penser aux héritiers en signant un mandat de protection à effet posthume, en souscrivant une couverture décès des emprunts bancaires professionnels, via une clause de séquestre et en pensant succession-donation.**

### ASSURER LA PÉRENNITÉ DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE

Le dirigeant est un peu le « cœur du réacteur » dans une entreprise. S'il disparaît, s'il perd sa capacité à gérer, s'il est mis en cause personnellement dans sa gestion, la pérennité de l'entreprise est menacée.

#### La garantie homme clé

La disparition, par invalidité absolue et définitive ou par décès, d'une personne "clé", fait courir un risque à l'entreprise et à ses salariés.

Aura-t-elle les moyens financiers de faire face à cette défaillance qui risque de provoquer une baisse importante de son chiffre d'affaires et de mettre sa pérennité en péril ?

Souscrite par l'entreprise, la "garantie homme clé" assure le dirigeant au bénéfice de l'entreprise. Le capital ou le revenu versé en cas de décès, invalidité ou incapacité, correspond à la valeur estimée de la contribution de l'homme clé au fonctionnement de l'entreprise. Cette somme peut être utilisée, par exemple, pour verser les salaires des employés, trouver un remplaçant, continuer à investir. Les cotisations versées sont déductibles et la pres-

tation, considérée fiscalement comme un produit exceptionnel, peut être étalée sur cinq ans.

#### À SAVOIR

**La notion d'homme clé doit être comprise de manière extensive. Il peut s'agir du dirigeant de l'entreprise, bien sûr, mais aussi d'un cadre supérieur, tel que le directeur technique par exemple. Dans les faits, toute personne qui dispose d'un savoir-faire important et dont l'activité est indispensable (ou tout au moins très fortement liée) à la bonne marche de l'entreprise.**

## La responsabilité civile du dirigeant

Si le dirigeant est mis en cause civilement ou pénalement, à titre personnel (faute de gestion, manquement aux obligations statutaires, infractions à la législation...), disposera-t-il des moyens financiers pour faire face ? Une assurance responsabilité peut l'aider à prendre en charge sa défense, les éventuels dommages et intérêts qu'il aurait à payer, voire les frais de réhabilitation de son image.

## La responsabilité de l'entreprise

Et si l'entreprise reçoit un avis de contrôle fiscal ou social, va-t-elle pouvoir payer les honoraires de l'expert-comptable ou de l'avocat qui vont l'aider à se préparer au contrôle de l'administration ? Une garantie protection juridique, fiscale et sociale, peut dans ce cas s'avérer fort utile !

## Le mandat de protection future

Un entrepreneur qui veut pérenniser son entreprise en cas de problème de santé peut signer un mandat de protection future. Par ce document, il va désigner par avance un ou plusieurs mandataires chargés, non seulement de la protection de sa personne, mais également de la gestion de son patrimoine professionnel, sans qu'il perde ses droits et sa capacité juridique.

La mission du mandataire peut porter sur la protection de la personne du mandant (vie personnelle, santé, logement, déplacement), sur ses biens ou sur les deux.

## PROTÉGER LES ASSOCIÉS

En cas de décès brutal ou d'incapacité du dirigeant, voire d'un associé, les associés peuvent être confrontés à plusieurs types de risques : risques de gouvernance, risques juridiques, risques financiers.

## La garantie décès croisée entre associés

Si un associé décède et que rien n'a été prévu dans le domaine successoral, la dévolution successorale s'applique : les héritiers reçoivent donc les parts et le ou les associés perdent du pouvoir. Auront-ils les moyens financiers de racheter les parts du décédé ? La garantie décès croisée entre associés protège les ayants droit, mais aussi les associés qui peuvent



## Les conseils de l'avocate



### « SE PRÉMUNIR CONTRE LES ACCIDENTS DE LA VIE »

**Avocate spécialisée en droit des affaires et présidente d'Avocats Conseils d'Entreprises (ACE), Delphine Gallin est aussi correspondante régionale AMPHITÉA PACA.**

« À côté de sa vie personnelle et de sa vie de famille, un chef d'entreprise a aussi une vie professionnelle, tout au long de laquelle il doit garder en tête que son entreprise est son gagne-pain. Il doit donc se prémunir, par la prévoyance, contre les accidents de la vie, afin d'assurer une continuité de la gestion de sa société, mais aussi la persistance de ses revenus. Pour cela, anticiper est le maître mot qui va l'accompagner durant tout son parcours. C'est dès la création de l'entreprise qu'il faut penser à sa protection, en anticipant les charges qu'elle représente dans son business plan, en désignant aussi un président ou un gérant suppléant. Il faut également envisager le divorce ou la séparation, puisque le statut conjugal impacte le fonctionnement de l'entreprise. Même la retraite peut être pensée dès le départ, ainsi que le financement des études de ses enfants et la transmission de son patrimoine, même si cette dernière préoccupation arrive généralement plus tard dans la vie.

La protection peut s'exercer au bénéfice d'une personne physique, le dirigeant lui-même, son conjoint, ses enfants. Elle prend alors la forme de contrats d'assurance prévoyant le versement de capitaux en cas de décès, d'incapacité, de longue maladie... Elle peut aussi s'exercer au bénéfice de l'entreprise, comme dans le cas de la garantie "homme clé".

Cette prévoyance peut aussi être renforcée par la mise en place d'outils juridiques. Je pense notamment au mandat de protection future qui permet d'anticiper l'incapacité du dirigeant, ou au mandat à titre posthume qui permet, en cas de décès, d'organiser la succession et/ou la cession de l'entreprise. »

garder le contrôle de l'entreprise et/ou choisir un nouvel associé.

Concrètement, le dirigeant souscrit un contrat temporaire décès dont les bénéficiaires sont ses associés, à charge pour eux de racheter les parts aux héritiers. Ses cotisations, versées à titre personnel, sont déductibles de l'impôt sur le revenu. S'il décède, une part des capitaux est versée aux héritiers afin de régler les droits de succession, une part est versée aux associés (généralement exonérée de tous droits de mutation) pour régler l'acquisition des parts sociales

### À SAVOIR

- Pour préserver les intérêts des ayants droit, la clause bénéficiaire doit être rédigée avec soin par un expert.
- Les associés doivent avoir signé (par écrit via un acte sous seing privé) un pacte d'associés qui définit le sort réservé aux parts du défunt et organise par avance la gestion de la société.



# 50 000

contrôles d'entreprises sont effectués chaque année par l'administration fiscale.

Source : Direction générale des finances publiques

## PROTÉGER LES HÉRITIERS

Appliqué à une entreprise, le droit successoral peut se révéler désastreux pour ses héritiers. Heureusement, des solutions correctives existent.

### ➤ Mandat de protection à effet posthume

Le mandat à effet posthume permet de prévoir la transmission à un (ou plusieurs) tiers de confiance, puis l'administration des biens de la succession du dirigeant, pour le compte et dans l'intérêt d'un ou de plusieurs héritiers. Le chef d'entreprise désigne ainsi de son vivant la personne la plus capable de gérer son entreprise en cas de décès, dans l'attente du partage ou d'une vente. Ce mandataire représente les héritiers, ne supporte pas les dettes de l'entreprise et ne peut pas la vendre, sauf si c'est l'objet du mandat.

### ➤ Couverture décès des emprunts bancaires professionnels

Lorsqu'un chef d'entreprise contracte un prêt professionnel, la banque exige une couverture de l'emprunt sur la tête du dirigeant. Si celui-ci décède, l'assurance prend en charge la créance à hauteur du capital restant dû. Ce dispositif classique génère une double peine fiscale.

Pour l'entreprise, le remboursement de créance est considéré par le fisc comme un profit exceptionnel entraînant une hausse de l'impôt sur les sociétés.

Pour les héritiers, l'effacement du passif valorise l'entreprise du montant des dettes remboursées, ce qui augmente l'actif successoral et donc les droits de succession à payer.

La solution passe par la souscription d'une assurance avec clause de séquestre au profit des héritiers du dirigeant. Une cession en garantie (nantissement) est établie au profit de la banque. En cas de décès du dirigeant, la dette envers la banque s'annule et se voit remplacée par une dette envers les héritiers.

La compagnie d'assurances règle le capital restant dû à un séquestre qui remet les fonds aux héritiers. La banque appelle alors les héritiers en garantie et se voit attribuer les sommes séquestrées. En bloquant ainsi le capital sur un compte séquestre mis en garantie du remboursement de l'emprunt par la société, on évite la double peine fiscale.

### ➤ Succession ou donation

En matière successorale, le décès d'un dirigeant provoque un double problème. D'une part, s'il a des enfants, sa succession doit leur être dévolue également, le conjoint survivant n'ayant que des droits limités. D'autre part, l'indivision successorale n'est pas le meilleur dispositif pour faciliter la gestion de l'entreprise dans un moment difficile. On peut apporter des correctifs à ces règles légales, mais ils sont de portée limitée. D'où l'intérêt de recourir à un avocat spécialisé en droit des sociétés afin d'organiser la transmission de l'entreprise à l'un des enfants ou au conjoint survivant. ●



## ZOOM SUR LE CLUB ADHÉRENTS AMPHITÉA

### « Développer la notion de réseau entre nos adhérents »

**Pour Yvan Stolarczuk, directeur d'AMPHITÉA, la protection des dirigeants passe aussi par l'entraide et l'effet réseau entre les 450 000 adhérents de l'association.**

### Pourquoi avoir créé le "Club adhérents" ?

Les 450 000 membres d'AMPHITÉA représentent un vivier extraordinaire de talents, de compétences, de savoir-faire. Beaucoup d'entre eux proposent en outre des produits, des services, des solutions innovantes. L'idée est de mettre cette richesse en commun en permettant à chacun d'y avoir accès de manière privilégiée. Dans le réseau ainsi créé sur le site web d'AMPHITÉA, les professionnels bénéficient d'une vitrine virtuelle pour afficher leur offre, entrer en contact avec d'autres entreprises ou fournisseurs. Tous les autres adhérents et les visiteurs du site peuvent, de leur côté, consulter l'offre en ligne en faisant une recherche par secteur géographique ou par secteur d'activité.

### Qu'est-ce qui a déclenché cette opération "Club adhérents" ?

La crise de la Covid-19 a été non seulement sanitaire pour l'ensemble du pays, mais aussi économique et financière pour tous les dirigeants d'entreprise qui ont dû réduire ou cesser leur activité, mettre leurs salariés au chômage technique, solliciter les aides publiques.

Bien au-delà de la pandémie purement médicale, cette crise a aussi mis en lumière la fragilité des liens sociaux qui nous unissent, particulièrement lorsque les rapports humains directs sont remplacés par du télétravail ou de la relation à distance. L'idée du club était dans l'air depuis un moment, mais cette épreuve nationale a rendu sa concrétisation évidente et urgente.

### Qui peut déposer une annonce ?

La cotisation d'adhésion à AMPHITÉA permet à chaque professionnel indépendant, qu'il soit artisan, commerçant, profession libérale ou dirigeant de petite ou moyenne entreprise de déposer une annonce. Celle-ci peut concerner son activité, mais aussi des offres d'emploi dans son entreprise.

### L'effet solidarité est primordial pour vous ?

Oui! Nous voulons développer la notion de réseau entre nos adhérents en leur offrant la possibilité de tisser des liens et de développer des partenariats.

Rendez-vous sur [www.amphitea.com](http://www.amphitea.com), rubrique "Club adhérents"



# LA CESSION DE L'ENTREPRISE

**Le chef d'entreprise a maintenant l'âge de partir en retraite. Que va devenir son entreprise ? Va-t-il la transmettre à l'un de ses enfants ou à un salarié ? Va-t-il la vendre à un tiers ? La question est d'autant plus épineuse qu'à l'aspect, économique, juridique et fiscal de l'opération s'ajoute une forte dimension sentimentale. Comment passer la main après tant d'années passées à la barre, tant d'années à créer, développer, porter, une entité qui s'apparente à un**

**enfant pour bien des dirigeants ? Une fois encore, et même s'il est souvent difficile d'admettre que le temps est venu de transmettre, la question requiert une forte anticipation et des conseils pointus. Notamment pour envisager une donation-succession avec Pacte Dutreil afin de limiter l'impact fiscal de la transmission. Mais aussi pour se poser "LA" question que l'on ne peut éviter : quel type de vie, donc quel besoin de revenus, après la cession ?**



## ORGANISER ET OPTIMISER LA TRANSMISSION DE SON ENTREPRISE

### DISPOSITIF DUTREIL : TRANSMETTRE AU MEILLEUR COÛT FISCAL

Transmettre des titres de société ou d'entreprise individuelle à titre gratuit peut avoir un coût fiscal non négligeable. Sauf si, bien conseillé, on opte pour une donation/succession couplée avec un dispositif Dutreil. Celui-ci offre deux avantages :

- une réduction de 75 % de la base d'imposition des droits de succession/donation (sans plafonnement),
  - un abattement de 50 % sur les droits en cas de donation en pleine propriété par un donateur âgé de moins de 70 ans.
- Mis en place depuis 2003, il s'applique aux structures ayant une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale, que

la transmission s'opère en pleine propriété ou dans le cadre d'un démembrement de propriété. Les conditions pour bénéficier du dispositif sont un engagement collectif de conservation des titres pour une durée de deux ans, puis un engagement individuel de quatre ans et l'engagement d'assurer une fonction de direction pendant tout l'engagement collectif, puis trois ans après la transmission à titre gratuit.

### GARANTIE DU PASSIF SOCIAL ET ASSURANCE-VIE

La clause de garantie de passif sert à protéger l'acquéreur des titres d'une société contre la hausse de son passif, si cette hausse survient après l'opération d'acquisition, mais que son origine est antérieure à la date de cession des

titres. Elle facilite et sécurise donc la cession dans la mesure où le cédant s'engage à régler personnellement tout ou partie des dettes de la société qui se révéleraient postérieurement à la cession tout en ayant une origine antérieure à la date déterminée.

Contrainte pour le cédant, qui crée cependant un climat de confiance facilitant la transmission, cette clause l'engage pour une durée de trois à cinq ans. Pour être sûr que le cédant pourra assurer son engagement, l'acquéreur peut demander une garantie : mise sous séquestre d'une partie de la vente, garantie bancaire, hypothèque sur un bien personnel... ce qui revient pour le cédant à bloquer une partie de la somme retirée de la vente avec une rémunération mauvaise, voire nulle.

La solution est de placer sur un contrat d'assurance-vie la somme dédiée à la garantie,

tout en mettant en place une délégation de créance au profit de l'acquéreur. Pendant la durée de la garantie, seul le repreneur peut effectuer des rachats. À l'issue de cette période, le cédant dispose des fonds agrémentés des intérêts, soit un capital qui a fructifié sur un support plus rémunérateur que les SICAV monétaires ou les comptes à terme. Il peut alors effectuer des rachats ou intégrer son assurance-vie dans sa stratégie patrimoniale en vue notamment de sa succession.

### À SAVOIR

**Puisqu'on évoque l'assurance-vie, précisons qu'une entreprise ne peut pas en souscrire une. Par contre, elle peut, en tant que personne morale, souscrire un contrat de capitalisation, sauf si elle est une société opérationnelle, autrement dit si elle exerce une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale. Sont donc, par exemple, concernées par ce contrat de capitalisation les sociétés qui ont pour activité la gestion de leur propre patrimoine mobilier et immobilier (société patrimoniale, holding passive, SCI...). L'intérêt de ce placement à moyen et long terme est d'y valoriser sa trésorerie et de bénéficier d'une fiscalité attractive. ●**



## « ON DOIT PENSER AUTREMENT »

Agent immobilier à La Réunion et correspondant régional d'AMPHITÉA, **Didier Krafft** dirige une société familiale qu'il transmet à sa fille.

**A** La Réunion, comme ailleurs, la crise de la Covid 19 est un révélateur, une alerte, un message qui nous est transmis pour nous inciter à penser à plus long terme. Il y aura d'autres virus du même type, d'autres crises, et il faut donc nous protéger davantage. Personnellement, j'ai décidé d'avoir toujours un an de trésorerie d'avance et de privilégier la collaboration avec des indépendants plutôt qu'avec des salariés pour éviter les charges fixes et avoir un fonctionnement plus souple. En clair, je raisonne à plus long terme. J'ai la chance, pour cela, d'avoir une activité qui me le permet.

L'immobilier, mon secteur professionnel, se porte relativement bien, malgré la crise, car les gens veulent mettre de l'argent de côté et se créer un patrimoine, notamment en

investissant dans la pierre. Mais je pense à tous ceux qui travaillent dans des conditions plus difficiles.

Plus globalement, concernant la protection du chef d'entreprise, je trouve qu'à La Réunion, nous sommes bien accompagnés, même si nous manquons peut-être d'information sur les aides disponibles. D'où la nécessité de prendre du temps avant de créer une entreprise pour bien se renseigner. Moi, j'en suis à la transmission. Une étape que j'ai bien anticipée, en allant, par exemple, voir mon notaire et mon expert-comptable pour démembrer les parts sociales de ma société au profit de ma fille à qui je transmets mon entreprise. Si j'ai un conseil à donner justement, c'est de prévoir cette transmission le plus tôt possible, car plus on attend, plus ça peut vous coûter cher ! ●

## Les conseils de l'assureur



### « TRANSMETTRE OUI, MAIS POUR QUEL PROJET DE VIE ? »

**Responsable de l'offre de service TEO, Transmission d'Entreprise Organisée chez AG2R LA MONDIALE, Stéphane Bayssière a mis au point avec ses équipes la démarche "Projet de vie future".**

« Qu'il soit non-salarié ou salarié, qu'il dirige une SA, une SARL ou tout autre type de structure, un dirigeant qui veut transmettre son entreprise se focalise généralement sur quelques questions : à qui vais-je vendre ? Combien vais-je payer d'impôts ? Que va-t-il rester, au final, dans ma poche ? Si ces interrogations sont légitimes, elles passent néanmoins à côté de la question essentielle : quelle vie je veux mener lorsque j'aurai transmis ? Autrement dit, quel est mon projet de vie une fois à la retraite ? Faire mon jardin ? Devenir bénévole dans une association ? Continuer à travailler un peu ? Voyager autour du monde ? Aider mon conjoint à ouvrir le restaurant de ses rêves ? Aider financièrement mes enfants ? Recréer une petite entreprise ?... Chacune de ces options – et la liste n'est pas exhaustive ! – nécessite une bonne adéquation entre le projet de vie et les outils juridiques et fiscaux à la disposition du cédant et de ses

conseils. Un mauvais choix peut, en effet, aliéner la liberté du futur retraité ou du moins réduire ses ambitions.

C'est dans cet esprit qu'au sein de l'équipe TEO, nous avons développé la démarche "Projet de vie future". Il ne s'agit pas pour nous de les juger, mais d'analyser ses envies et de modéliser financièrement son train de vie futur en termes de revenus et de besoins financiers pour l'orienter vers les solutions les plus adaptées. Et je dis bien les solutions, car pour chaque cas de figure, bien des variantes existent !

Que le chef d'entreprise décide de continuer à travailler après sa transmission ou de profiter de sa nouvelle vie de retraité, tout est donc question d'anticipation et d'organisation. Tout est question aussi de conseils : il faut s'entourer de tous les experts nécessaires à une bonne organisation de sa transmission d'entreprise : experts-comptables, avocats, notaires et bien sûr conseillers spécialisés ARTEO d'AG2R LA MONDIALE, véritables "architectes patrimoniaux" de la transmission d'entreprise. »

## NOTRE EXPERT RÉPOND AUX QUESTIONS DES ADHÉRENTS AMPHITÉA

**« Je suis dirigeant fondateur d'une société soumise à l'impôt sur les sociétés. Comment puis-je offrir un capital financier à mes enfants, tout en préservant pour l'avenir mon autonomie financière ? »**

### RÉPONSE DE L'EXPERT

« Votre projet va vous assujettir à une double fiscalité : d'une part, l'impôt forfaitaire unique, soit 30 % de la plus-value réalisée lors de la vente des titres, prélèvements sociaux compris; d'autre part, les droits de donation que devront payer vos enfants sur les liquidités transmises une fois la cession réalisée. Mais une autre possibilité plus avantageuse s'offre à vous : inversez l'ordre des opérations et donnez à vos enfants des titres de la société avant de la vendre. Vos enfants paieront toujours des droits de donation, mais ils vendront les titres à la même valeur que celle retenue pour la donation, ainsi ils ne paieront pas d'impôt sur les plus-values. Attention, cette opération de transmission patrimoniale devra être encadrée par un notaire spécialisé. »

**« Je suis artisan, puis-je donner une partie de mon entreprise à mes enfants ? »**

### RÉPONSE DE L'EXPERT

« En tant qu'exploitant d'une entreprise individuelle, artisan ou commerçant, vous ne pouvez pas vendre ou donner une partie seulement de votre entreprise à vos enfants. Votre entreprise est un tout et vous devez donc la réorganiser au préalable. De même, il se pose souvent la question de la revente ou de la location des murs du commerce ou de l'entreprise artisanale. Là-encore, bien des cas de figure se présentent. D'où la nécessité de se faire aider par des fiscalistes spécialistes de la forme juridique de son entreprise. »

**« Je veux prendre ma retraite après avoir cédé mon entreprise. Quelles précautions dois-je respecter ? »**

### RÉPONSE DE L'EXPERT

« Un dirigeant peut bénéficier d'avantages fiscaux, s'il vend son entreprise dans les 24 mois qui précèdent ou qui suivent la liquidation de sa retraite. Mais il devra également répondre à toute une série de critères qui vont dépendre de la forme juridique de sa structure. Son âge va également jouer. Pour faire valoir ses droits à pension, il faut avoir 62 ans. Mais une nouvelle fois, des variantes existent. A 60 ans, un dirigeant qui a eu une carrière dite "longue" – c'est-à-dire qui a acquis 4 à 5 trimestres avant la fin de l'année de ses 20 ans et a cotisé un certain nombre de trimestres durant sa carrière – peut avoir accès à une retraite à taux plein à 60 ans et bénéficier, lui-aussi, de cet avantage fiscal. »

**« Puis-je cumuler ma retraite et un emploi rémunéré ? »**

### RÉPONSE DE L'EXPERT

« Oui, il est possible de cumuler un emploi rémunéré et le versement d'une pension de retraite en accompagnant son repreneur par exemple. Chaque situation demande à être étudiée au cas par cas par des experts du sujet. Prenez conseil ! »

**Stéphan Bayssière**

Responsable de l'offre de service TEO, Transmission d'Entreprise Organisée  
chez AG2R LA MONDIALE

## Projet de vie future : une méthode pour tous

Mise au point initialement par les spécialistes ARTEO d'AG2R LA MONDIALE, la méthode d'analyse patrimoniale "Projet de vie future" commence à se déployer plus largement au sein du réseau commercial de l'assureur.

Pierre Guerrier, ARTEO pour Paris Ile-de-France, est rompu à l'utilisation de cette approche :  
« Un conseiller patrimonial classique aborde généralement son travail sous deux angles : le rendement et la défiscalisation. Nous proposons d'ajouter une autre dimension, fondamentale : l'utilité. Nous ne parlons plus d'étude patrimoniale, mais de projection patrimoniale. Autrement dit, nous analysons la capacité du patrimoine de notre client à générer les revenus dont il va avoir besoin, par périodes de vie, pour réaliser ses projets personnels, familiaux et patrimoniaux. Aborder l'analyse patrimoniale par le projet de vie, c'est une démarche ambitieuse, dont la dimension émotionnelle dépasse le métier technique et factuel de l'assureur. La plus-value est immense pour nos clients ! »

## Comment ça marche ?

**Concrètement, la méthode s'appuie sur une démarche en trois points :**

- l'identification des projets de vie de la famille;
- une fine connaissance du patrimoine dans ses trois composantes : patrimoine privé, social et professionnel;
- la projection des revenus et des liquidités disponibles par grandes périodes de vie.

# L'ASSURANCE D'ÊTRE INFORMÉ TOUTE L'ANNÉE



## AMPHITEA.COM

Pour suivre l'actualité de l'assurance et mieux la comprendre sur votre mobile, tablette, ordinateur.

- ✓ Une complémentarité avec votre magazine
- ✓ Des formats d'information innovants :
  - Vidéos
  - Animations
  - Infographies
- ✓ AMPHITÉA info : une lettre d'information pour suivre l'actualité de la protection sociale et patrimoniale
- ✓ AMPHITÉA écho : une émission Web TV

## AMPHITÉA Magazine

- ✓ Un magazine thématique trois fois par an
- ✓ Des dossiers approfondis sur la santé, la prévoyance, l'épargne et la retraite
- ✓ Des renvois vers [amphitea.com](http://amphitea.com)

## RÉSEAUX SOCIAUX

✓ Dialoguez avec votre association et partagez les informations qui vous intéressent

