



NOUVEAU REGARD SUR LA PROTECTION DES INDÉPENDANTS

Entreprendre avec + de sérénité



anpere.fr



@anpere_asso

VERSION 2025

PRÉSENTATION ET MISSIONS



ANPERE est une association d'assurés détenteurs de contrats d'assurance-vie répondant à leurs besoins en termes d'épargne, de retraite et de prévoyance*. Elle contribue à l'élaboration de ces contrats auprès d'AXA pour le compte de ses adhérents. Elle les représente auprès de l'assureur et fait évoluer les contrats afin que chaque adhérent bénéficie des mêmes conditions. L'association informe ses membres et leur propose des avantages exclusifs.

CHIFFRES CLÉS

- **1^{ère} association¹ d'assurés de France**
- **1,6 million d'adhérents**
- **Environ 100 000 nouvelles adhésions par an**

Partenaire d'AXA

ANPERE a choisi de souscrire ses contrats auprès d'AXA, 1^{ère} marque mondiale d'assurance. AXA figure dans les classements des entreprises d'assurances les plus responsables. Son ratio de solvabilité lui permet de garantir les engagements pris envers les adhérents sur le long terme. L'expertise et la disponibilité des réseaux commerciaux d'AXA répondent aux besoins personnels des adhérents en épargne, retraite, prévoyance et dépendance.

1. Partenaire d'un assureur traditionnel



Cet opus est une publication des associations ANPERE et ANPERE Retraite
 Directeur de la publication : Jean Sébastien ANTONIOTTI
 (anpere.contact@anpere.fr)
 Rédacteur en chef : Hervé RAQUIN (herve.raquin@anpere.fr)
 Rédacteur en chef adjoint : Philippe AURILLON
 (philippe.aurillon@anpere.fr)
 Rédacteurs : Jean-Philippe DUBOSC, Jean-Damien CHATELAIN
 Conception graphique et réalisation : C. Mahoudiaux Graphiste
 Iconographie : Photos ANPERE, AdobeStock

Association Nationale pour la Prévoyance, l'Épargne et la Retraite :
 Siren : 489 796 946 - Association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901,
 inscrite au Répertoire national des associations sous
 le n° W751090757
 ANPERE Retraite : association à but non lucratif régie par la loi du
 1^{er} juillet 1901, enregistrée au Répertoire National des Associations
 sous le numéro W751164180, JO n°13 du 27 mars 2004.
 GERP enregistré à l'ACPR sous le numéro 477654743/GP1
 6, boulevard de Pesaro, 92000 Nanterre
 Toute reproduction, même partielle, est soumise à l'autorisation préalable
 de l'éditeur, quel que soit le support de la reproduction.

4 ➤ LE MOT DU PRÉSIDENT

- Entreprendre, une aventure comme une autre ?

7 ➤ « JE M'INSTALLE »

- Quel statut je choisis ?
- Quelles démarches dois-je effectuer ?

13 ➤ « JE ME PROTÈGE, JE PROTÈGE MES PROCHES ET MON ACTIVITÉ »

- Je ne peux pas compter seulement sur ma protection sociale obligatoire
- J'améliore ma couverture

19 ➤ « JE DÉVELOPPE MON ACTIVITÉ »

- J'adapte mes garanties à mes nouveaux revenus et à ma nouvelle situation
- Je m'associe
- J'embauche un salarié

25 ➤ « JE PRÉPARE MA RETRAITE »

- J'optimise mes pensions de retraite
- Je me constitue un complément de revenu

33 ➤ « J'ANTICIPE UNE ÉVENTUELLE PERTE D'AUTONOMIE »

- Je choisis l'assurance dépendance
- Je mets en place un mandat de protection future pour protéger mon entreprise

39 ➤ « J'ORGANISE LA TRANSMISSION DE MON ENTREPRISE »

- J'opte pour l'assurance croisée entre associés
- Je pense au mandat à effet posthume et à la garantie « homme clé »
- Je mets en place un « pacte Dutreil »
- Je prévois un capital ou une rente décès pour mes proches

44 ➤ GLOSSAIRE

47 ➤ LES 11 CAISSES LIBÉRALES DE RETRAITE ET DE PRÉVOYANCE



LE MOT DU PRÉSIDENT

ENTREPRENDRE, UNE AVENTURE COMME UNE AUTRE ?

Travailleurs non salariés, Indépendants*, Professionnels*... tous ces mots ont un point en commun : l'entrepreneuriat. Mais que vous exerciez une profession libérale ou que vous soyez artisan, commerçant ou chef d'entreprise, cette aventure revêt des réalités bien différentes ayant comme facteur commun le fait d'assumer seul à la fois l'activité de l'entreprise mais également la protection de ses proches.

Nouveau record historique ! Plus d'1,1 million d'entreprises ont été créées en France en 2024. D'après l'Insee, le total des créations d'entreprises pour l'ensemble de l'année 2024 s'est précisément élevé à 1 111 200. Cela représente une augmentation de 6% par rapport à 2023.

Au total, la France compte 5,2 millions d'entreprises dont 96% sont des micro-entreprises.

Que ce soit par volonté d'être indépendant, par goût d'entreprendre ou envie de relever de nouveaux défis, souhait de gagner plus, nécessité de créer son propre emploi ou par opportunité, les motivations pour créer son entreprise sont nombreuses et variées.

À celles-ci s'ajoute, depuis la crise sanitaire, l'envie de se reconverter pour mieux réguler vie personnelle et vie professionnelle ou de déménager pour vivre une vie meilleure. L'entrepreneuriat permet de conjuguer réalisation de soi, ambition, statut social, autonomie et liberté.

En 2024, 43% des entreprises créées en France l'ont été par des femmes.

Que l'on soit primo entrepreneur ou ancien salarié, une attention toute particulière doit être portée à la protection sociale du chef d'entreprise, du professionnel libéral, du commerçant ou de l'artisan. En effet, les niveaux de protection obligatoire sont faibles alors même que l'activité et donc les revenus du ménage sont directement liés à l'exercice de l'activité. Ainsi, en cas d'interruption imprévue d'activité, c'est non seulement le professionnel mais potentiellement toute sa famille qui peuvent se retrouver en difficulté. Il est primordial de garder cela en tête à chaque étape du développement de son activité et de sa situation personnelle afin de mettre en place et d'actualiser une couverture en fonction de ses besoins actuels et futurs.

Symbole d'indépendance et de liberté, la création d'entreprise a le vent en poupe. Mais avant de se lancer, il est important de faire le point sur ses motivations profondes à créer une entreprise, afin de s'assurer de sa réelle volonté à se lancer dans cette aventure semée d'embûches et bien souvent éprouvante, tant sur le plan psychologique que financier. Il est également important de faire le point régulièrement sur sa situation aussi bien professionnelle que personnelle pour que l'aventure d'être à la tête de son entreprise soit pleinement épanouissante pour soi et ses proches !



Jean Sébastien Antoniotti
Président des associations
ANPERE et ANPERE Retraite

« Je m'installe »

- > Que ce soit par esprit entrepreneurial, par choix de vie ou par nécessité, créer sa propre entreprise peut paraître séduisant et est souvent synonyme de nouvelle aventure. Mais comme pour toute aventure, pour réussir, il faut au préalable bien préparer son projet et se poser toutes les questions nécessaires pour mettre le plus de chances de son côté.

Quel statut je choisis ?

La première chose à faire lorsqu'on est un travailleur non salarié (TNS)* - c'est-à-dire un artisan, un commerçant, un entrepreneur ou une profession libérale -, c'est de choisir un statut juridique. Il en existe une dizaine, si l'on prend en compte le statut de micro-entrepreneur (la nouvelle appellation des auto-entrepreneurs depuis 2016).

Au lancement d'une nouvelle activité, la micro-entreprise présente l'intérêt d'être très souple. La création peut se réaliser en ligne en quelques clics. Il n'y a pas besoin de passer par un expert-comptable. Principal avantage,

le micro-entrepreneur ne paie des charges que s'il réalise un chiffre d'affaires. Seul (gros) inconvénient : le chiffre d'affaires est plafonné à 72 600 euros pour une activité libérale ou de prestation de services et à 176 200 euros pour une activité commerciale ou d'hébergement.

Si la micro-entreprise peut permettre de tester son activité, vous pouvez, dès le lancement de celle-ci ou si elle se développe, opter pour un autre statut. Votre choix doit prendre en compte le nombre d'associés, le montant des apports, l'imposition des bénéfices ou encore le régime social et fiscal des associés.

Je crée ma société

En vous constituant en société, vous créez une personne morale. En cas de litige, ce n'est plus votre

responsabilité qui est engagée, mais celle de l'entreprise. Vous pouvez avoir des associés. Les bénéfices ne sont plus soumis à l'impôt sur le revenu (IR), mais à l'impôt sur les sociétés (IS) avec un taux de 25% ou de 15% pour les PME dont le chiffre d'affaires hors taxe est inférieur ou égal à 10 millions d'euros (et à hauteur de 42 500 euros de bénéfice). Vous pouvez vous verser des dividendes (soumis à la flat tax à 30% ou, en option, au barème progressif de l'impôt sur le revenu). En revanche, les formalités administratives sont un peu plus lourdes, vous devez faire appel à un expert-comptable et les charges sont plus importantes que celles d'un EI* et, a fortiori, d'un micro-entrepreneur.

Tableau récapitulatif des différents statuts

Statut	Apport	Nombre d'associés	Imposition des bénéfices
Entrepreneur individuel (dont micro-entrepreneurs)	Aucun	1 associé	Impôt sur le revenu (prélèvement forfaitaire pour les micro-entrepreneurs) (impôt sur les sociétés en option)
Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)*	Libre	1 associé	Impôt sur le revenu (impôt sur les sociétés en option)
SARL	Libre	Entre 2 et 100 associés	Impôt sur les sociétés (impôt sur le revenu en option)
SA	37 000 €	Au moins 2 associés (pour les sociétés non cotées en Bourse) Au moins 7 associés (pour les sociétés cotées en Bourse)	Impôt sur les sociétés (impôt sur le revenu en option)
SASU	Libre	1 associé	Impôt sur les sociétés (impôt sur le revenu en option)
SAS	Libre	Au moins 2 associés	Impôt sur les sociétés (impôt sur le revenu en option)
SNC	Libre	Au moins 2 associés	Impôt sur le revenu
SCS	Libre	Au moins 2 associés (dont au moins 1 commandité et au moins 1 commanditaire)	Impôt sur le revenu (impôt sur les sociétés en option)
SCA	37 000 € (ou 225 000 € en cas d'offre au public de titres)	Au moins 4 associés (dont 1 commandité et 3 commanditaires)	Impôt sur les sociétés

Source : [Entreprendre.service-public.fr](https://entreprendre.service-public.fr), ToutSurMesFinances

Pour vous y retrouver plus facilement, la banque publique d'investissement Bpifrance propose un simulateur en ligne pour vous aider à déterminer le ou les statuts juridiques correspondant à votre situation et à votre activité : <https://bpifrance-creation.fr/aideauchoixdustatut>. Vous pouvez également prendre conseil auprès d'un expert-comptable par exemple.

Sachez que si vous créez une société, vous serez obligé d'en rédiger les statuts. Il s'agit d'un acte juridique très important, écrit sous seing privé ou par un notaire, qui prévoit l'organisation et le fonctionnement de l'entreprise. Dans les statuts, on retrouve toutes les informations relatives aux caractéristiques de la société (dénomination sociale, adresse du siège social, montant du capital social, durée de vie...), ainsi que ses modalités de fonctionnement (règles de majorité en assemblée, minorités de blocage, nomination des dirigeants, prévention et gestion des conflits entre associés ou actionnaires...).

Quelles démarches dois-je effectuer ?

Une fois que vous avez choisi le statut de votre entreprise, vous devez déterminer l'adresse de son siège social (domiciliation) qui peut être celle de votre domicile. Si vous louez un commerce ou un atelier, il faut un bail commercial. Pour le cabinet d'une profession libérale (médecin, avocat, notaire...), il s'agit d'un bail professionnel.

Il vous faut ensuite vous rendre, muni d'une pièce d'identité et des statuts, au bureau de Poste le plus proche du siège pour faire connaître votre entreprise. Cette démarche est nécessaire pour recevoir du courrier au nom de votre entreprise. N'oubliez pas de souscrire un abonnement à l'électricité, au téléphone, à Internet en communiquant le relevé d'identité bancaire (RIB) de votre compte en banque professionnel (voir encadré « À savoir »).

Je vérifie si ma profession est réglementée

Avant d'immatriculer votre entreprise, vous devez vérifier si votre future activité est réglementée, c'est-à-dire si son exercice est encadré par des dispositions législatives ou réglementaires dont il convient de prendre connaissance avant de se lancer dans son projet d'entreprise en utilisant l'outil de recherche de Bpifrance (<https://bpifrance-creation.fr/entrepreneur/activites-reglementees>). Sachez que la grande majorité des professions libérales sont réglementées. Pour exercer une activité réglementée, il faut remplir des conditions d'accès (diplôme, âge minimum, expérience professionnelle, assurances professionnelles...) et/ou d'exercice (aptitude physique, formation continue, tenue d'un registre...).

J'immatricule mon entreprise

Vous pouvez immatriculer votre entreprise en ligne sur le Guichet unique des formalités des entreprises (<https://procedures.inpi.fr/?/>) proposé par l'Institut national de la propriété industrielle (INPI). Pour une activité commerciale, vous pouvez également effectuer votre demande d'immatriculation en ligne auprès du greffe du tribunal de commerce (<https://www.infogreffe.fr/formalites-entreprise/immatriculation-entreprise.html>). Vous pouvez aussi réaliser la démarche par courrier ou sur place auprès de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) du lieu du siège social de votre future entreprise. Pour une activité artisanale, il faut se rendre à la chambre des métiers et de l'artisanat (CMA). Les professionnels libéraux doivent, eux, s'immatriculer auprès de l'Urssaf CFE par courrier ou en ligne (<https://www.cfe.urssaf.fr/saisiepl/>).

Dans tous les cas, l'immatriculation coûte quelques dizaines d'euros, mais est gratuite dans certains cas.

Vous allez ensuite recevoir votre numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et votre numéro Siren (Système d'identification du répertoire des entreprises).

À noter : depuis le 1^{er} janvier 2023, vous devez obligatoirement passer par le Guichet unique des formalités des entreprises pour immatriculer votre activité.

J'assure mon activité

Vous devez assurer votre siège social et votre local d'activité, ainsi que votre ou vos éventuels véhicules professionnels. Les professionnels du droit (avocats, notaires, huissiers), les professionnels de santé (médecins, chirurgiens-dentistes, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes...) et les professionnels du bâtiment (électriciens, plombiers, chauffagistes...) doivent souscrire une responsabilité civile (RC) professionnelle.

Enfin, sachez que c'est l'organisme auprès duquel vous êtes immatriculé qui vous inscrira automatiquement aux différents régimes obligatoires de protection sociale (assurance maladie-maternité, invalidité*-décès, retraite de base, retraite complémentaire...).



Le saviez-vous ?

Ouvrir un compte en banque professionnel est obligatoire dès lors que vous constituez une société.

Si les micro-entrepreneurs et les entrepreneurs individuels ne sont pas soumis à cette obligation, une telle ouverture est vivement conseillée pour éviter toute confusion fiscale et comptable entre vos revenus personnels et professionnels, mais aussi pour pouvoir souscrire à des services réservés aux professionnels (facilités de trésorerie, gestion des impayés...).

L'INFORMER +

Si vous avez créé une société, vous devez faire paraître une annonce légale dans un journal habilité.

Le site Actulegales.fr (<https://actulegales.fr/journaux-annonces-legales>) permet de connaître le ou les supports habilités dans le département où est implanté le siège social de l'entreprise.



« Je me protège, je protège mes proches et mon activité »

- > Quand on se lance, on a tendance à privilégier son activité et à s'investir à 200% ! Mais cet enthousiasme ne doit pas nous aveugler et nous amener à négliger certains aspects dont la protection sociale fait partie.
- On investit du temps et de l'argent, on pense à protéger son local, à assurer son véhicule... mais on oublie souvent de se protéger soi et sa famille alors que les revenus et le niveau de vie du ménage sont directement liés à l'activité.



Je ne peux pas compter seulement sur ma protection sociale obligatoire

Hormis si vous êtes assimilé-salarié car gérant non-associé d'EURL, gérant minoritaire ou égalitaire de SARL ou dirigeant d'une société par actions, vous êtes considéré comme un travailleur non salarié (TNS) dès lors que vous êtes un entrepreneur. Depuis le 1^{er} janvier 2020, les TNS dépendent de l'Assurance maladie pour les dépenses de soins et la maternité. Ils sont remboursés par la Sécurité sociale, dans des conditions identiques à celles des salariés, pour les consultations, les médicaments, les examens médicaux et l'hospitalisation.

Depuis le 1^{er} janvier 2019, les TNS bénéficient également des mêmes durées d'indemnisation (56 jours au minimum et 112 jours au maximum) que les salariées pour le congé de maternité. À l'instar des autres actifs, les non-salariés disposent, depuis le 1^{er} juillet 2021, d'un congé de paternité obligatoire de 7 jours. Ils peuvent, s'ils le souhaitent, prendre un congé plus long (dans la limite de 25 jours pour une naissance simple ou de 32 jours pour des jumeaux, triplés ou plus).

L'INFO EN +

Pour les arrêts de travail à la suite d'une maladie ou d'un accident, les professionnels libéraux (à l'exception des avocats) bénéficient, depuis le 1^{er} juillet 2021, d'un régime commun d'indemnisation piloté par la Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales (CNAVPL) qui chapeaute 10 sous-sections professionnelles (voir en annexe) et dont les cotisations sont collectées par les Urssaf. Ils perçoivent des indemnités journalières (IJ) plafonnées versées par la caisse primaire d'assurance maladie (CPAM) de leur lieu de résidence à compter du 4^{ème} jour et jusqu'au 90^{ème} jour d'arrêt. Les artisans et les commerçants touchent des IJ* de la part de leur CPAM à partir du 4^{ème} jour d'arrêt.

Si les TNS sont donc indemnisés en cas d'arrêt de travail, il faut savoir que les prestations servies sont plafonnées à 193,56 euros par jour pour les professions libérales et à 64,52 euros par jour pour les artisans et commerçants en 2025.

Or, même malade ou blessé, un entrepreneur doit payer des charges récurrentes (loyer, factures, impôts, cotisations sociales, assurances, rémunération des salariés...). Les IJ peuvent ne pas suffire à couvrir toutes ces dépenses.

Pire : certaines professions libérales ne reçoivent plus de prestations à partir du 91^{ème} jour d'arrêt. C'est le cas des notaires, des pharmaciens, des architectes, des vétérinaires, des officiers ministériels (huissiers, greffiers, commissaires-priseurs, mandataires et administrateurs judiciaires) et des agents généraux d'assurance. Concernant les avocats, les 90 premiers jours d'arrêt total et continu de travail sont indemnisés en fonction des différents contrats conclus par les barreaux (LPA, AON, etc.). Contrairement aux autres professions libérales qui ont fait le choix de relever du régime général de Sécurité sociale et de bénéficier d'indemnités proportionnelles à leurs revenus. À partir du 91^{ème} jour, ils perçoivent un montant forfaitaire de 90 euros par jour et ce, au plus pendant 3 ans. Bref, les TNS, et notamment les professions libérales, sont souvent moins bien couverts en incapacité* par leur régime obligatoire qu'ils ne le pensent.

J'améliore ma couverture

Contrairement à un salarié, un TNS ne bénéficie pas d'une mutuelle d'entreprise prise en charge partiellement par son employeur. La souscription d'une complémentaire santé* individuelle est donc vivement conseillée, a fortiori si vous avez des enfants en bas âge. Une telle couverture vous permettra de réduire le reste à charge pour vous et votre famille, voire de l'annuler, pour les dépenses de soins (consultation, médicaments, examens médicaux...), dentaires, d'optique et d'hospitalisation.

...en cas d'arrêt de travail

Les TNS ne disposent pas non plus d'un contrat collectif de prévoyance. Or, comme vu précédemment, il est encore plus impératif pour un non-salarié d'être bien couvert en matière d'incapacité temporaire grâce au versement d'indemnités journalières (IJ) en cas d'arrêt de travail. Vous avez la possibilité, à tout moment, de renforcer votre couverture en cas d'arrêt de travail en augmentant les montants de garantie et/ou en réduisant la franchise (le délai à partir duquel les indemnités journalières complémentaires sont versées).

... en cas d'invalidité ou de décès

Autre garantie indispensable, la garantie invalidité-décès. Si vous devenez invalide ou si vous décédez, l'impact financier pour vos proches sera important. D'autant plus si vous êtes parent et/ou que votre conjoint ne travaille pas. Une garantie invalidité vous permet de percevoir une rente en cas d'incapacité permanente et définitive de travailler.

À savoir : certains contrats indemnisent en fonction d'un barème professionnel qui prend en compte la difficulté pour le TNS en invalidité de travailler selon son activité.

Si vous disparaissiez, votre veuve ou votre veuf aura droit à un capital ou une rente de conjoint survivant et vos enfants, à une rente pour financer leurs études ou les aider à se lancer dans la vie active. Elle peut être versée jusqu'à leurs 21 ans voire leurs 26 ans et parfois, sans condition d'études.

Plus vous êtes jeune et plus, paradoxalement, les contrats d'invalidité-décès sont avantageux pour vous. Généralement, un TNS ne dispose pas ou peu de trésorerie en début d'activité pour financer une éventuelle interruption d'activité. Il peut donc encore moins se permettre une chute ou une absence de revenu professionnel à la suite d'un accident ou d'une maladie. En outre, les primes sont moins élevées lorsqu'on est jeune et en bonne santé. Enfin, la souscription d'un contrat de prévoyance peut s'avérer judicieuse fiscalement pour un TNS.



Le saviez-vous ?

Si vous avez le statut de TNS et que vous avez opté pour une complémentaire santé, une garantie incapacité, une garantie invalidité ou une garantie décès dans le cadre de la loi Madelin* (du nom de son auteur, Alain Madelin, alors ministre des Entreprises et du Développement économique), vous pouvez bénéficier d'un avantage fiscal non négligeable : vos cotisations peuvent être déduites de votre revenu imposable à hauteur de 3,75% de vos bénéfices, majoré de 7% du plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS). Attention : ce plafond de déduction, qui est commun à l'ensemble des garanties « Madelin », ne peut excéder 3% de huit fois le PASS. Ainsi, vous pouvez déduire au maximum 11 304 euros en 2025 au titre des contrats de prévoyance Madelin.

Important : comme les micro-entrepreneurs bénéficient déjà d'une déduction forfaitaire, ils ne peuvent pas profiter de la déduction Madelin.

ZOOM SUR...



► Le conjoint collaborateur*

Si vous employez régulièrement votre conjoint marié, votre partenaire de PACS ou (depuis le 1^{er} janvier 2022) votre concubin dans votre entreprise sans le rémunérer, ni l'associer au capital, vous devez le déclarer sur le site Internet du guichet des formalités des entreprises (<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/R61572>) en tant que conjoint collaborateur. Vous devrez alors verser des cotisations sociales auprès de l'Urssaf en son nom.

En contrepartie de ces cotisations obligatoires, votre époux, épouse, partenaire de PACS, concubin ou concubine bénéficiera des allocations maternité ou paternité, des indemnités journalières en cas d'arrêt de travail (à partir du 4^{ème} jour d'arrêt depuis le 1^{er} janvier 2022), d'une couverture d'invalidité-décès et de droits de formation professionnelle continue. Il ou elle validera des trimestres à la retraite de base et acquerra des points à la retraite complémentaire.

Les conjoints collaborateurs sont éligibles aux contrats de prévoyance Madelin. Le plafond de déduction fiscale des cotisations est partagé avec celui du TNS.

À savoir : le statut de conjoint collaborateur est limité, depuis le 1^{er} janvier 2022, à cinq ans. Au-delà de ce délai, il doit adopter le statut de conjoint salarié. Le TNS doit alors lui verser un salaire, assujetti aux mêmes cotisations sociales que n'importe quel autre salarié.

« Je développe mon activité »

- Avec le temps, grâce à mes efforts, mon activité rencontre le succès et se développe. Parallèlement, ma situation personnelle évolue : mariage, arrivée d'un premier puis d'un deuxième enfant...
Il est important de prendre régulièrement le temps pour faire le point et adapter ma couverture à ces nouveaux enjeux.

J'adapte mes garanties à mes nouveaux revenus et à ma nouvelle situation

Plus votre activité va se développer, et plus vos revenus professionnels vont augmenter. Du coup, votre manque à gagner sera proportionnellement plus élevé si vous devez vous arrêter de travailler à la suite d'un accident ou d'une maladie ou si vous devenez invalide. D'autant que les indemnités journalières (IJ) ou les rentes servies par votre régime obligatoire de protection sociale sont plafonnées.

J'augmente les montants que je percevrai

Vous avez intérêt à améliorer les garanties de votre contrat de prévoyance en vue de limiter votre perte de pouvoir d'achat en cas d'aléas de la vie. Vous pouvez demander à augmenter les IJ ou à réduire votre délai de franchise (le nombre de jours à partir duquel vous commencerez à percevoir les IJ complémentaires versées à la suite d'un arrêt de travail). En Santé, vous pouvez opter pour une meilleure prise en charge des dépassements d'honoraire, des dépenses d'optique ou encore des frais dentaires afin d'abaisser votre « reste à charge » (la somme restant à payer une fois déduits les remboursements de l'assurance maladie obligatoire et de la complémentaire santé).

Je complète ma couverture avec de nouvelles garanties

Vous pouvez également souscrire de nouvelles garanties telles qu'une Rente Education ou augmenter le capital ou la rente qui seront versés à votre conjoint en cas de disparition pour le mettre à l'abri. Situation personnelle et professionnelle sont étroitement liées ; ne négligez ni l'une ni l'autre.

Ces améliorations se répercuteront bien sûr sur le montant de vos cotisations. Idem si vous souhaitez de meilleures rentes d'invalidité. Ces augmentations de primes devraient être relativement indolores puisque votre surface financière a progressé. En outre, si vos contrats de prévoyance ont été souscrits dans le cadre de la loi Madelin, vos déductions fiscales seront mathématiquement plus conséquentes. Vous pourrez ainsi « récupérer » une partie des sommes supplémentaires cotisées.

Vous pouvez aussi souscrire une assurance décès* qui versera un capital et/ ou une rente à la ou les personnes de votre choix à votre décès. Vous pouvez également prendre une assurance dépendance* qui prévoit le versement d'une rente en cas de perte d'autonomie et une assurance obsèques* pour financer vos funérailles.



Sachez que si vous pouvez moduler vos garanties à la hausse, vous pouvez de la même façon les abaisser si vous connaissez un « trou d'air » dans votre activité. Dans tous les cas, il est important de faire le point régulièrement sur votre situation professionnelle et personnelle afin de revoir la nature de vos garanties et leur niveau de prise en charge.

Je m'associe

Le développement d'une activité passe souvent par l'entrée au capital d'un ou de plusieurs associés. Si vous avez choisi le statut d'entrepreneur individuel, vous devrez transformer votre entreprise individuelle

(EI) ou votre entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) en société à responsabilité limitée (SARL) ou en société par actions simplifiée (SAS).

L'associé peut entrer au capital en vous rachetant une partie de vos parts ou en participant à une augmentation de capital. Dans tous les cas, vous devez convoquer une assemblée générale extraordinaire des actionnaires à l'issue de laquelle un procès-verbal (PV) doit être rédigé précisant les modalités d'entrée de l'associé nouveau (agrément, nombre de parts sociales créées, prix de souscription, modification des statuts).

Le saviez-vous ?

Pour éviter que le décès d'un des associés ne vienne perturber l'activité de l'entreprise, voire ne compromette son existence même, il est conseillé de souscrire des assurances décès croisées entre associés qui permettront aux associés survivants de racheter les parts de l'assuré défunt (voir le chapitre « J'organise la transmission de mon entreprise »).

À noter : d'une manière générale, l'arrivée d'associés au capital entraîne de nouveaux besoins de garanties.

Il est important de demander conseil auprès de son expert-comptable et/ou d'un spécialiste en protection sociale.

J'embauche un salarié

Dès lors que vous recrutez un salarié, vous êtes soumis en tant qu'employeur à des obligations en matière de protection sociale vis-à-vis de votre employé. Depuis le 1^{er} janvier 2016, toute entreprise, quelle que soit sa taille et son activité, doit souscrire un contrat collectif de complémentaire santé au nom de ses salariés, dont elle doit prendre en charge au moins 50% de la prime, et ce, dès le premier salarié embauché.

Le salarié est obligé d'y adhérer sauf s'il bénéficie, en tant qu'ayant droit, de la mutuelle d'entreprise de son époux, épouse ou partenaire de PACS, s'il est en CDD de moins de trois mois, si le montant de sa cotisation excède 10% de son salaire ou s'il est bénéficiaire de la complémentaire santé solidaire (C2S) réservée aux personnes disposant de revenus modestes. Il doit vous notifier son refus d'adhésion par écrit.

Vous pouvez souscrire un contrat collectif de complémentaire santé auprès de l'assureur (société d'assurance, mutuelle, institution de prévoyance) de votre choix. Seul impératif : il devra s'agir d'un contrat dit « responsable », c'est-à-dire qui respecte certains planchers et plafonds de remboursement. La part patronale des cotisations peut être déduite, à hauteur d'un certain plafond, de l'impôt sur les sociétés (IS).

Si votre salarié a le statut de cadre, vous êtes contraint de souscrire une prévoyance décès à son nom, dont vous devez prendre en charge 100% de la prime. Cette couverture comprend le plus souvent également une garantie invalidité. De nombreuses conventions collectives prévoient un contrat collectif de prévoyance obligatoire pour tous les salariés (y compris les non-cadres). Dans ce cas, au moins 50% de la prime doit être assumé par l'employeur.

Les cotisations patronales de prévoyance sont entièrement déductibles de l'IS. Elles ouvrent aussi droit à une exonération des cotisations sociales sur la part employeur, dans une certaine limite.

À noter : il est, là aussi, crucial de faire le bilan avec l'aide d'un expert en protection sociale, tous les ans, sur ces couvertures afin de s'assurer qu'elles sont bien adaptées à vos salariés.

Base	Taux	Montant	Mutu
2,79 €	65	1,81 €	
1,02 €	65	0,66 €	
0,50 €			0,81 €
1,25 €	65	0,66 €	
1,02 €	65		
50 €			

« Je prépare ma retraite »

- > Vous devez savoir qu'en tant que travailleur non salarié, vous allez toucher proportionnellement moins à la retraite qu'un salarié. Et pour cause : vous allez moins cotiser tout au long de votre carrière et donc vous ouvrir des droits à la retraite moindres. Si 60% des cotisations vieillesse des salariés sont prises en charge par leur employeur, ce n'est pas le cas des TNS qui doivent assumer à la fois la part patronale et la part salariale des cotisations.

Pour éviter que les indépendants ne soient soumis à des charges trop lourdes, leurs régimes de retraite appliquent des taux de cotisation globalement moins élevés que ceux des salariés. Cela n'avait pas trop d'impact, tant que les entrepreneurs pouvaient facilement céder leur entreprise et que le produit de la vente constituait une bonne réserve financière pour leur retraite. Mais l'artisanat ne fait plus recette et les commerces traditionnels sont concurrencés par les grandes surfaces, les centres commerciaux et maintenant l'e-commerce.

J'optimise mes pensions de retraite

Comme ils ne peuvent plus compter sur leur affaire, les TNS ont désormais encore plus intérêt à préparer leur retraite. En premier lieu, ils doivent veiller à ne pas subir de décote sur leur retraite de base, dont les règles sont les mêmes pour tous les non-salariés. À l'image des autres actifs (dont les salariés), les TNS ne sont non seulement pas autorisés à liquider leurs droits à la retraite avant d'avoir atteint l'âge légal de départ (décalé progressivement de 62 à 64 ans d'ici 2032 par la réforme des retraites de 2023) mais ils doivent respecter leur durée d'assurance pour percevoir une pension de base complète.

Il s'agit d'un nombre de trimestres de cotisation vieillesse qui varie selon l'année de naissance de l'assuré. Ainsi, un TNS né en 1955 doit avoir validé au moins 166 trimestres, tandis qu'un confrère né en 1965 devra justifier de 172 trimestres. Dans le cas contraire, la retraite de base sera minorée de 1,25% par trimestre manquant, sachant que la minoration est plafonnée à 25% (l'équivalent de 20 trimestres manquants).

Attention à la décote !

Cette décote est d'autant plus pénalisante qu'elle est « à vie », c'est-à-dire appliquée jusqu'au décès du retraité. Comme les Français passent en moyenne plus de 25 ans à la retraite, le manque à gagner est conséquent. Le TNS doit donc veiller, dans la mesure du possible, à éviter cette minoration. Pour cela, il peut continuer à travailler (et donc à cotiser) jusqu'à ce qu'il dispose de sa durée d'assurance. Des règles de minoration existent également dans les 13 régimes de retraite complémentaire des TNS¹.

1. Le Régime complémentaire des indépendants (RCI) pour les artisans, commerçants et chefs d'entreprise + le Régime complémentaire obligatoire (RCO) pour les non-salariés agricoles (chefs d'exploitation, collaborateurs agricoles, aides familiaux) + les 11 régimes de retraite complémentaire des professions libérales. (Voir la liste en annexe).

Et le rachat de trimestres ?

S'il ne peut pas ou ne veut pas poursuivre son activité, le TNS a la possibilité de racheter des trimestres de cotisation au titre des années d'études supérieures et au titre des années incomplètes de cotisation (où il n'a pas pu valider quatre trimestres dans l'année), dans la limite de 12 trimestres. Plus l'assuré se rapproche de l'âge légal de départ à la retraite et plus le trimestre coûte cher.

Il existe des rachats de trimestres réservés aux travailleurs non-salariés dits « rachats Madelin » (mis en place par la loi Madelin de 1984). Ils permettent de racheter jusqu'à 24 trimestres au titre des années incomplètes de cotisation en tant que TNS, dans la limite des six dernières années incomplètes. Ils sont moins coûteux que les rachats pour études et/ou pour année incomplète et peuvent être cumulés avec ces derniers. Pour en bénéficier, le TNS doit exercer uniquement une activité non salariée et être à jour de ses cotisations vieillesse et d'invalidité-décès.



Le saviez-vous ?

- Quel que ce soit le type de rachat de trimestres, il faut savoir que la somme versée à la caisse de retraite est entièrement déductible du revenu imposable.
- Mieux : cet avantage fiscal n'est pas comptabilisé dans les niches fiscales, plafonnées à 10 000 euros par an et qui comprennent notamment l'emploi d'un salarié à domicile ou l'investissement dans un dispositif d'immobilier locatif partiellement défiscalisé, du type Pinel.

Un bon moyen d'optimiser sa retraite obligatoire est de cotiser au-delà de sa durée d'assurance. Chaque trimestre supplémentaire travaillé majore le montant de la retraite de base de 1,25%. La surcote est également viagère, mais à la différence de la décote, elle n'est pas plafonnée. En outre, la majoration s'applique aussi à la pension de réversion*, soit la fraction de la retraite du TNS que son époux ou épouse va percevoir à son décès.

À savoir : les rachats de trimestres ne permettent pas d'obtenir une surcote.



Le cumul emploi-retraite

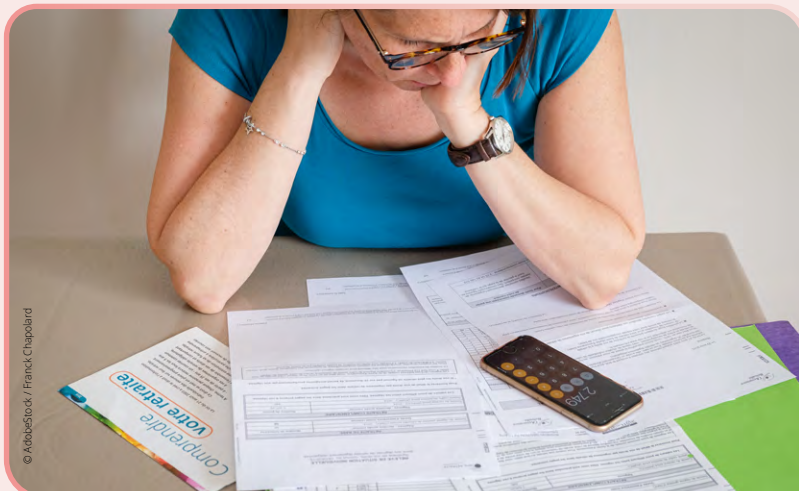
L'un des moyens de réduire la baisse de ses revenus à la retraite est de cumuler sa pension de vieillesse et une activité grâce au dispositif de cumul emploi-retraite (CER).

Il en existe deux sortes : le CER intégral (ou « déplafonné ») et le CER partiel (ou « plafonné »).

Pour être éligible au premier, le retraité doit avoir liquidé ses droits à partir de l'âge d'annulation de la décote (67 ans) ou à partir de l'âge légal en disposant de sa durée d'assurance. Il peut alors cumuler entièrement ses pensions et ses revenus d'activité.

S'il a pris sa retraite avant 67 ans et sans avoir validé tous ses trimestres, il a droit uniquement au CER partiel. Le cumul de ses pensions et de ses revenus d'activité ne doit alors pas dépasser un certain plafond annuel, qui varie selon l'ancien statut professionnel du retraité (23 550 euros pour les artisans et commerçants, 47 100 euros pour les professionnels libéraux en 2025).

En cas de dépassement du plafond, la retraite est réduite d'autant.



© Albedis/stock / Franck Chapalard

Je me constitue un complément de revenu

Outre l'optimisation des retraites obligatoires, le TNS peut se constituer un revenu de complément par le biais de l'immobilier locatif. Les loyers perçus viendront utilement compléter les pensions de vieillesse, a fortiori si le crédit immobilier a fini d'être remboursé au départ à la retraite. Reste que les revenus locatifs seront imposés, sans compter les charges de copropriété, les frais de gestion si la location du bien est confiée à une agence immobilière et les travaux d'entretien et de rénovation à payer. La vacance locative et les éventuels impayés de loyers viendront réduire un peu plus la rentabilité de l'investissement.

Je profite des atouts du PER !

Le TNS peut souscrire un **plan d'épargne retraite (PER)***. Il s'agit d'un placement spécifiquement dédié à la préparation à la retraite. Les fonds sont bloqués jusqu'à la liquidation des droits. Des débloqués anticipés sont prévus en cas d'accidents de la vie (décès du conjoint ou du partenaire de PACS, invalidité, surendettement, faillite...) ou d'acquisition de la résidence principale. En contrepartie, le PER offre un avantage fiscal important : les versements volontaires peuvent être déduits du revenu imposable.

- **La déduction fiscale ne peut, toutefois, excéder 10% du PASS de l'année N-1** (l'année précédente) ou, si la formule est plus avantageuse, 10% des revenus professionnels de l'année N-1 dans la limite de huit fois le PASS de l'année N-1. Soit respectivement 4 636 euros et 37 094 euros en 2025. Si le plafond n'est pas utilisé, il peut être reporté les trois années suivantes. Et pour les couples mariés ou pacsés, le reliquat de l'un des conjoints ou partenaires peut être exploité par l'autre.
- **Sachez que les TNS bénéficient d'un plafond de déduction particulier.** Ils peuvent déduire leurs versements volontaires à hauteur de 10% du PASS de l'année N (l'année en cours) ou 10% de leurs bénéfices de l'année N dans la limite de huit fois le PASS de l'année N, majorés de 15% des bénéfices de l'année N compris entre un et huit PASS de l'année N. Soit jusqu'à 87 137 euros en 2025 ! En revanche, contrairement au plafond commun, celui pour les TNS n'est ni reportable, ni cumulable avec celui du conjoint marié ou du partenaire pacsé.

Au départ à la retraite, le PER peut être dénoué en capital, en rentes viagères ou, à la fois, en capital et en rentes. Une fois qu'il a atteint l'âge légal, le souscripteur peut aussi effectuer des retraits fractionnés en capital, sur le modèle des rachats partiels de l'assurance vie, sans avoir à liquider son plan.

Je n'oublie pas l'assurance-vie !

Le TNS peut également souscrire une **assurance-vie** qui est un placement particulièrement souple. Il pourra programmer des retraits (appelés « rachats ») à compter de son départ à la retraite qui lui permettront de percevoir régulièrement une somme d'argent, sachant que le capital restant continuera à fructifier.



Le saviez-vous ?

Vous pourrez désigner le ou les bénéficiaires que vous souhaitez pour percevoir les sommes dues en cas de décès. Vous pouvez souscrire autant de contrats d'assurance-vie que vous souhaitez, vos versements ne sont pas plafonnés. L'assurance-vie est un placement de long terme qui reste « liquide », c'est-à-dire que vous pouvez effectuer des versements et réaliser des retraits (appelés « rachats ») à tout moment et du montant de votre choix.

En cas de besoin, il pourra faire face à des dépenses imprévues, financer des projets (voyages, création d'entreprise, investissement immobilier...). Mieux : si le contrat a été ouvert depuis plus de huit ans, les gains (intérêts annuels, plus-values) issus des rachats ne sont pas imposés à hauteur de 4 600 euros par an si le TNS est célibataire ou de 9 200 euros par an s'il est marié ou pacsé et déclare ses revenus en commun avec son conjoint ou partenaire de PACS. Certaines assurances-vie proposent même une sortie en rentes viagères faiblement fiscalisées.

L'assurance-vie vous permet d'investir dans plusieurs classes d'actifs. Une diversification qui vous permet à la fois de réduire vos risques de perte et d'augmenter le potentiel

de rendement de votre contrat. Celui-ci peut intégrer un **fonds en euros** dont le capital est garanti et qui propose un "effet cliquet" sur les gains, permettant aux intérêts annuels d'être définitivement acquis. Les gains s'accumulent donc dans le temps en l'absence de retrait.



Il existe une alternative au fonds en euros : les **fonds « eurocroissance »** ; ces supports offrent également une garantie sur le capital, mais uniquement à partir d'une échéance qui ne peut être inférieure à huit ans. En contrepartie, les fonds « eurocroissance » proposent une rémunération potentiellement plus élevée que celle des fonds en euros. En outre, vous pouvez, dans le cadre d'un contrat multisupports, souscrire, à côté du fonds en euros et/ou d'un fonds « eurocroissance », une ou plusieurs **unités de compte (UC)**.

Majoritairement investis sur les marchés financiers, ces supports sont potentiellement plus rémunérateurs. Via les UC, vous pouvez aussi investir dans la « pierre papier » (SCPI, OPCI, SCI) ou encore le « private equity » (les entreprises non cotées). En revanche, ces supports ne sont pas sécurisés : en cas de moins-value, c'est vous et non l'assureur qui enregistrez la perte.



« J'anticipe une éventuelle perte d'autonomie »

- > L'espérance de vie ne cesse de progresser en France, et c'est une très bonne nouvelle. Or, il vous faut savoir que les risques de perte d'autonomie augmentent fortement à partir de 80 ans. Un maintien à domicile implique le recours à de nombreux services à la personne, dont une aide-ménagère et des livraisons de courses et/ou de repas. Un placement en établissement spécialisé peut devenir nécessaire.

Si la perte d'autonomie touche en nombre les personnes âgées, il est utile de rappeler que celle-ci peut survenir à tout âge que ce soit suite à un accident ou à une maladie par exemple. Dès lors, conserver son autonomie peut s'avérer être un véritable casse-tête que ce soit pour soi mais également quand il s'agit d'un proche en situation de fragilité.

11 millions de Françaises et de Français¹ s'occupent de façon bénévole d'un proche fragilisé par la maladie, le handicap ou le grand âge. Aménager le logement de la personne dépendante, trouver un prestataire de services, prendre en charge la totalité des actes de la vie quotidienne... la tentation d'agir par soi-même et donc de devenir « aidant » est naturelle. Le risque est alors énorme de développer stress, fatigue, dépression, culpabilité car aider un proche ne s'improvise pas, ni dans les gestes, ni psychologiquement et peut amener à renoncer à une partie de sa vie privée, sociale ou professionnelle. Sans parler des conséquences sur la santé de l'aidant qui a tendance à s'effacer pour faire passer en priorité la santé de son proche... Pour son bien-être, celui de la personne aidée et pour la qualité de leur relation, le proche aidant doit renoncer à devoir tout faire et se résoudre à recourir à des professionnels aguerris à ce type de situation.

Entre Aidants

Sur le site entreaidants.fr, vous accédez à des services d'accompagnement pour les personnes vulnérables (téléassistance, ...), à des formations en vidéo aux gestes des aidants, à des infos et des conseils pour les aidants. Pour bénéficier de ces services, créez gratuitement un compte sur entreaidants.fr

Aider un proche nécessite du temps, de l'énergie et peut coûter cher. Malheureusement, les aides financières, et notamment l'allocation personnalisée d'autonomie (APA) versée par les départements, ne couvrent qu'une partie des dépenses liées à la dépendance. Dans la majorité des cas, les retraites perçues par la personne âgée ne suffisent pas à combler le reste à charge. Ainsi, les enfants sont généralement contraints d'assumer une part non négligeable des frais de perte d'autonomie de leur(s) parent(s) dépendant(s). Ils sont également amenés à accompagner leurs proches dans leur vie quotidienne alors qu'ils n'y sont pas forcément préparés.

En chiffres

- **4 millions** de personnes de 60 ans et plus en perte d'autonomie à l'horizon 2050 en France. Ils étaient 2,5 millions en 2015.
(Source : INSEE, 2 février 2024)
- **1,3 million** : c'est le nombre de bénéficiaires payés au titre de l'APA en décembre 2022, dont 764 000 à domicile et 542 000 en établissement.
(Source : DREES, enquête Aide sociale)
- **85,1 milliards d'euros** : c'est le montant total des financements publics dédiés à la prise en charge de la perte d'autonomie des personnes âgées et des personnes en situation de handicap en 2021.
(Source : REPSS 2024 - Données de cadrage)

Je choisis l'assurance dépendance

Si vous ne souhaitez pas que vos enfants soient obligés de prendre en charge financièrement votre dépendance, vous avez intérêt à préparer votre éventuelle perte d'autonomie. Comme son nom l'indique, l'assurance dépendance a été créée justement dans ce but. Ce contrat de prévoyance propose le versement d'une rente viagère* (servie jusqu'au décès) dès lors que l'assuré perd son autonomie. S'il est souscrit dans le cadre de la loi Madelin, il permet même au TNS de bénéficier d'un avantage fiscal.

Outre le versement d'une rente en cas de perte d'autonomie, l'assurance dépendance prévoit un volet Assistance pour faciliter la vie des aidants et des aidés en leur proposant toute une palette de services. Cela peut aller de l'aide aux démarches administratives à l'organisation de services à la personne, en passant par un soutien psychologique pour les aidants.

1. Source : La Compagnie des Aidants

Avant de souscrire à une assurance dépendance, vérifiez que la rente soit versée en cas de dépendance totale, mais aussi de dépendance partielle, un cas de figure nettement plus courant. Soyez également vigilant sur la revalorisation de la rente servie. Enfin, vous devez avoir en tête que, à l'image des autres contrats de prévoyance, vous ne pourrez pas récupérer les cotisations de votre assurance dépendance. Certains contrats prévoient toutefois le remboursement des cotisations en cas de décès sans que l'assuré n'ait été reconnu dépendant.



Le saviez-vous ?

- Si vous n'avez pas de descendant, le viager peut également être une solution pour financer sa perte d'autonomie. Le principe : vous cédez votre bien immobilier et l'acheteur vous verse, en échange, une rente (calculée notamment sur la valeur estimée du bien et l'âge du vendeur) tous les mois, trimestres ou une fois par an jusqu'à votre décès. Un capital, appelé « bouquet », peut également être versé à la signature de l'acte de vente. Cette somme d'argent est exonérée d'impôt. La rente, elle-même, bénéficie d'une fiscalité avantageuse, puisque seule une fraction de la prestation (fixée en fonction de l'âge du rentier au moment du versement de la première rente) est imposée.
- En outre, c'est l'acheteur qui s'acquitte de la taxe foncière et des travaux de copropriété. En tant que rentier, vous avez la possibilité de continuer à habiter votre logement. Le montant de la rente versée sera alors moins élevé. Reste que le viager ne concerne que les propriétaires immobiliers. Il faut aussi savoir qu'il existe peu d'acheteurs en viager et que ce type de vente est très difficile à réaliser pour les biens en mauvais état et/ou éloignés des villes.
- Enfin, comme le bien immobilier ne vous appartient plus, vous ne pourrez pas le léguer à votre décès.

Je mets en place un mandat de protection future pour protéger mon entreprise

Le mandat de protection future est peu connu. Pourtant, ce dispositif est judicieux, particulièrement pour les chefs d'entreprise. Il consiste à nommer un ou des mandataires chargés de gérer votre patrimoine personnel et/ou professionnel dès lors que vous vous retrouvez incapable de le faire. Le mandataire peut être un proche, une personne extérieure à la famille, un professionnel ou une entreprise inscrits sur la liste des mandataires judiciaires à la protection des majeurs disponible en préfecture. Seuls les mandataires professionnels sont, en principe, rémunérés.

À noter : dans le cadre du mandat de protection future, vous pouvez désigner librement la personne de confiance qualifiée qui assurera la continuité de l'activité de l'entreprise.

Le mandat peut être rédigé sous seing privé (sur papier libre). Mais dans ce cas, il doit être contresigné par un avocat et les prérogatives du mandataire sont limitées aux actes de gestion courante. Mieux vaut donc établir le mandat de protection future devant un notaire. Le mandataire aura alors une grande liberté d'action, sauf pour les ventes, donations, legs ou autres actes non prévus par le mandat qui devront avoir l'aval du juge des tutelles.

Lorsque le mandant ne peut plus pourvoir seul à ses intérêts ou à son activité, il doit consulter un médecin agréé, inscrit sur la liste établie par le procureur de la République, pour qu'il l'examine et établisse un certificat médical constatant l'altération de son état de santé. Le mandataire se rend ensuite, accompagné en principe du mandant, au greffe du tribunal judiciaire du domicile du mandant. Il présente le mandat et le certificat médical. Après vérification, le greffier appose son visa sur le mandat et le restitue au mandataire qui peut alors le mettre en œuvre. Le mandat prend fin au décès du mandant.

« J'organise la transmission de mon entreprise »

- > Organiser la transmission de votre entreprise est primordial si vous voulez que la société que vous avez créée continue de fonctionner après votre décès. Il arrive que les héritiers d'un entrepreneur soient contraints de vendre l'entreprise du défunt, ou pire de la liquider, parce qu'ils ne veulent pas prendre la relève et/ou parce qu'ils ne disposent pas des sommes nécessaires pour payer les droits de succession. Heureusement, il existe des solutions pour éviter ces scénarios catastrophes.

J'opte pour l'assurance croisée entre associés

Si vous comptez un ou des associés dans votre entreprise, il est essentiel de souscrire une assurance croisée entre associés.

À votre décès, vos parts de capital vont être transmises à vos héritiers. Vos ayants droit ne vont pas pouvoir vendre leurs parts si aucun de vos associés ne veut les acheter ou si ces derniers sont majoritaires au capital et ne souhaitent pas céder l'entreprise. À l'inverse, vos associés peuvent se retrouver avec des partenaires qu'ils n'ont pas choisis et qui n'ont pas les mêmes visions stratégiques qu'eux dans le cas où vos héritiers ne veulent pas vendre leurs parts.

Pour éviter ces cas de blocage et vous assurer que votre entreprise vous survive après votre mort, la garantie croisée entre associés est idéale. Concrètement, il s'agit pour chacun des associés de souscrire une assurance décès dans laquelle il désigne les autres associés comme ses bénéficiaires. Le capital étant réglé à un bénéficiaire déterminé, il est exonéré de droits de succession, sous réserve de l'application éventuelle des articles 757 B et 990 I du Code général des impôts (CGI).

Ces capitaux perçus le plus souvent nets d'impôt vont servir aux associés à racheter les parts des héritiers de l'associé décédé. Pour être sûr que les ayants droit cèdent leurs parts, il est primordial de rédiger un **pacte d'actionnaire** intégrant une clause prévoyant que seuls les actionnaires agréés (par les autres actionnaires) peuvent entrer au capital de l'entreprise, même s'ils font partie du cercle familial de l'associé défunt.

À noter : avant de souscrire une assurance croisée entre associés, il est fortement recommandé de prendre conseil auprès de votre expert-comptable ou d'un expert en protection sociale qui vous permettront notamment d'estimer la valeur de l'entreprise, et donc des parts de chaque associé.

Je pense au mandat à effet posthume et à la garantie « homme clé »

Le mandat à effet posthume fonctionne sur le même principe que le mandat de protection future. Vous désignez de votre vivant devant notaire un mandataire professionnel ou non de votre choix qui prendra les rênes de votre entreprise à votre décès. Le mandat posthume dure normalement deux ans, mais peut être prolongé. Le mandataire devra dresser un bilan annuel de ses actions à vos héritiers.

Un homme clé est une personne dont la disparition ou l'absence prolongée peuvent remettre en cause l'existence de l'entreprise. En tant que fondateur et dirigeant de l'entreprise, vous êtes un homme clé. C'est particulièrement vrai si vous exercez une profession libérale, l'activité de votre cabinet dépendant directement de vos compétences.

La **garantie « homme clé »** est un contrat de prévoyance souscrit par l'entreprise et dont elle est l'unique bénéficiaire. À votre décès, l'entreprise perçoit un capital défini à l'avance et censé l'aider à pallier votre disparition le temps de retrouver un nouveau dirigeant. Là aussi, le conseil d'un expert en protection sociale est essentiel. La garantie « homme clé » peut également s'appliquer si vous devenez invalide.

Je mets en place un « pacte Dutreil »

Le pacte Dutreil (du nom de l'ex-secrétaire d'État aux PME, Renaud Dutreil) est un dispositif qui permet aux entrepreneurs de transmettre tout ou partie des parts de leur entreprise avec une fiscalité allégée. La valeur estimée des parts données ou léguées est minorée de 75%. Du coup, les droits de donation ou de succession portent uniquement sur 25% de la valeur des parts.

Un cadre fiscal adapté aux entrepreneurs

Pour bénéficier de cet important avantage fiscal, trois conditions doivent être remplies. Primo, le donateur ou le testateur doit posséder les parts de l'entreprise depuis au moins deux ans. Deuxio, chacun des bénéficiaires

(donataire, légataire, héritier) doit s'engager, dans l'acte de donation ou la déclaration de succession, à conserver ses titres au moins quatre ans. Tertio, l'un des bénéficiaires doit s'engager à diriger l'entreprise au moins trois ans, à compter de l'acte de transmission.

Pour rendre le pacte Dutreil effectif, des démarches doivent être menées auprès du service des impôts. Ici encore, l'aide d'un expert-comptable ou d'un avocat fiscaliste est conseillée.

Je prévois un capital ou une rente décès pour mes proches

Vous souhaitez sûrement mettre vos proches financièrement à l'abri si vous venez à décéder. Cette précaution est particulièrement justifiée si votre conjoint ne travaille pas et/ou que vous avez des enfants à charge. Certes, votre régime obligatoire de protection sociale prévoit le versement de prestations (capital-décès, pension de réversion, rente au conjoint survivant, rente orphelin). Mais non seulement, elles peuvent être insuffisantes, mais elles sont généralement attribuées sous certaines conditions (âge, niveau de ressources, mariage...).

À noter : sachez que votre partenaire de Pacs, votre concubin ou votre concubine n'a pas accès aux prestations versées par votre régime obligatoire. Idem pour vos beaux-enfants.

Il est donc préférable de souscrire une assurance décès. À votre mort, les proches que vous aurez désignés (et pas seulement les membres de votre famille) percevront un capital ou une rente. Préférez les assurances décès « vie entière » aux assurances décès temporaires.

Il est recommandé de souscrire une assurance décès le plus jeune possible, la prime étant calculée notamment en fonction de l'âge de l'assuré (plus celui-ci est âgé et donc le risque de décès important, et plus le montant de la cotisation sera élevé). Soyez vigilant sur les exclusions de garantie, comme

la pratique de sports à risque (parachutisme, plongée sous-marine, ski hors-piste...). En tant que travailleur non salarié, vous pouvez souscrire une assurance décès dans le cadre de la loi Madelin et profiter des avantages fiscaux afférents.

Vous pouvez aussi ouvrir une assurance-vie. A votre décès, le ou les bénéficiaires que vous avez désignés de votre vivant percevront, chacun, en franchise d'impôt à hauteur de 152 500 euros les capitaux issus des primes que vous aurez versées avant vos 70 ans sur votre contrat. Pour les primes versées après vos 70 ans, l'abattement fiscal tombe à 30 500 euros et est commun (partagé à parts égales) entre les bénéficiaires. Au-delà des 30 500 euros, les sommes sont soumises aux droits de succession.

Attention : les primes ne doivent pas être « manifestement exagérées » au regard de vos revenus, de votre patrimoine et compte tenu de votre situation maritale et familiale. Dans le cas contraire, vos héritiers peuvent aller en justice et demander l'intégration des capitaux de l'assurance-vie à la succession. Les sommes seront alors réparties selon les règles successorales.

Pour mettre vos enfants à charge financièrement à l'abri, vous pouvez également souscrire une rente éducation. Vos descendants se verront attribuer une rente à compter de votre décès et jusqu'à leur 21^{ème} ou 25^{ème} anniversaire. Certains contrats conditionnent le versement de la rente à la poursuite des études... d'autres non.



Pour en savoir plus sur les différents dispositifs de transmission, consultez le « Nouveau Regard sur la Transmission ».

Assurance décès

Contrat de prévoyance qui prévoit, au décès de l'assuré, le versement d'un capital et/ou d'une rente au(x) bénéficiaire(s) désigné(s), de son vivant, par le souscripteur.

Assurance dépendance

Contrat de prévoyance qui prévoit, en cas de perte d'autonomie de l'assuré, le versement d'une rente jusqu'à son décès.

Assurance obsèques

Contrat d'assurance qui prévoit, au décès de l'assuré, le versement d'un capital au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) ou à l'entreprise de pompes funèbres désignée, de son vivant, par le souscripteur pour financer ses frais d'obsèques. Il peut être assorti d'un contrat de prestations conclu avec l'opérateur funéraire qui détaille les produits et services funéraires choisis par l'assuré et que l'opérateur s'engage à réaliser au décès du souscripteur.

Clause bénéficiaire

Clause intégrée dans un contrat d'assurance permettant au souscripteur de désigner la ou les personnes de son choix qui percevront un capital et/ou une rente à son décès.

Complémentaire santé

Contrat d'assurance qui prévoit la prise en charge totale ou partielle des dépenses de soins, en complément des remboursements de la Sécurité sociale.

Conjoint collaborateur :

Statut obligatoire pour les époux, épouses, partenaires de PACS, concubins et concubines qui travaillent pour le TNS sans être rémunérés, ni détenir de parts dans l'entreprise.

Contrat Madelin

Contrat de prévoyance ou de retraite régi par la loi Madelin qui propose des déductions des cotisations dans une certaine limite et sous certaines conditions. *À noter : les contrats de retraite Madelin ne sont plus ouverts à la commercialisation depuis le 1^{er} octobre 2020.*

Entreprise individuelle (EI)

Entreprise dirigée par une personne en son nom propre. Il n'y a pas de capital minimum. Il n'y a pas de distinguo entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur individuel et le patrimoine de l'EI.

Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

Société à responsabilité limitée (SARL) comprenant un seul associé. On parle aussi de SARL unipersonnelle. Le capital est librement déterminé par l'associé unique. La responsabilité financière est limitée au montant des apports de l'associé. Celle-ci peut opter pour le régime de l'impôt sur le revenu (IR) ou de l'impôt sur les sociétés (IS).

Indemnité journalière (IJ) de base

Prestation servie par le régime obligatoire d'assurance maladie de base en cas d'arrêt de travail à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Indemnité journalière (IJ) complémentaire

Prestation servie, en complément des IJ de base, par le régime facultatif de complémentaire en cas d'arrêt de travail à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Indépendant

Un travailleur indépendant est une personne exerçant à son compte une activité économique, en supportant les risques de cette activité et en s'appropriant les profits éventuels qu'elle peut générer. Il est autonome dans l'organisation de son travail (horaires, dates, moyens mis en œuvre...), et ne se trouve pas, à la différence d'un personnel salarié, dans une situation de subordination juridique à l'égard de la personne avec laquelle il contracte. Il relève par ailleurs d'un régime spécifique de protection sociale (régime dit "des travailleurs non-salariés non agricoles").

Invalidité

Impossibilité partielle ou totale de travailler de manière permanente.

Incapacité

Impossibilité partielle ou totale de travailler de manière temporaire.

Plan d'épargne retraite (PER)

Placement qui propose le versement d'un capital et/ou d'une rente à compter de la liquidation des droits à la retraite obligatoire. Il existe des déblocages anticipés (avant le départ à la retraite) en cas d'accidents de la vie (décès du conjoint, invalidité, surendettement, fin des allocations chômage, cessation d'une activité non salariée à la suite d'une faillite) ou d'acquisition ou de construction de la résidence principale. Commercialisé depuis le 1^{er} octobre 2019, le PER a remplacé la majorité des contrats individuels et collectifs d'épargne retraite depuis le 1^{er} octobre 2020.

Pension de réversion

Fraction de la retraite d'une personne décédée versée à son conjoint marié survivant.

Prévoyance

Couverture qui permet de se prémunir contre les aléas de la vie (maladie, accident, invalidité, dépendance, décès).

Rente viagère

Prestation calculée notamment en fonction de l'espérance de vie de l'assuré et versée régulièrement (tous les mois, trimestres, semestres ou une fois par an) jusqu'au décès de ce dernier.

Société à responsabilité limitée (SARL)

Entreprise comprenant au minimum deux associés et au maximum 100 associés. Le capital est librement déterminé par les associés. La responsabilité financière est limitée au montant des apports des associés. Celle-ci peut opter pour le régime de l'impôt sur le revenu (IR) ou de l'impôt

sur les sociétés (IS). Le statut peut être choisi par les artisans, les commerçants, les entrepreneurs et les professions libérales, mais il ne peut pas être utilisé par les professions juridiques, judiciaires et de santé (sauf les pharmaciens).

Société anonyme (SA)

Entreprise comprenant au minimum deux associés ou au minimum sept associés si elle est cotée. Il n'y a pas de nombre maximum d'associés. Le capital doit s'élever au minimum à 37 000 euros. La responsabilité financière est limitée au montant des apports des associés. Les associés doivent se réunir au moins une fois par an en assemblée générale ordinaire (AGO). Tout changement de statut doit être adopté par au moins les deux-tiers des actionnaires lors d'une assemblée générale extraordinaire (AGE).

Société en commandite par actions (SCA)

Entreprise comprenant au moins quatre associés, dont un associé commandité et trois associés commanditaires. Le commandité a le statut de commerçant, il est responsable de manière solidaire et indéfinie des dettes de la société dont il contrôle la direction et la gestion. La responsabilité financière des commanditaires est limitée à leurs apports. Le capital doit s'élever au minimum à 37 000 euros.

Société en commandite simple (SCS)

Entreprise comprenant deux types d'associés : les associés commanditaires (associés passifs agissant comme des apporteurs de capitaux) et les associés commandités (associés actifs chargés de la gestion de la SCS). Ces derniers ont la qualité de commerçant et leur responsabilité vis-à-vis des dettes est illimitée. En contrepartie, ils perçoivent une part plus importante des bénéfices de la SCS. Les associés commanditaires ne disposent pas, eux, du statut de commerçant et leur responsabilité est limitée au montant de leurs apports.

Société en nom collectif (SNC)

Entreprise comprenant au minimum deux associés. Ils doivent tous avoir le statut de commerçant. Les associés sont responsables solidairement et indéfiniment des dettes. Il n'y a pas de capital minimum. Les parts du capital ne peuvent être cédées qu'après avoir obtenu l'accord de l'ensemble des associés.

Société par actions simplifiée (SAS)

Entreprise comprenant plusieurs associés. Ces derniers peuvent librement définir les règles de fonctionnement de l'entreprise. Il n'y a pas de capital minimum. Le président de la SAS bénéficie du statut d'assimilé salarié. Le bilan comptable peut ne pas être certifié par un commissaire aux comptes. Une SAS ne peut pas être cotée, contrairement à une SA.

Société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU)

Société par actions simplifiée (SAS) constituée par un seul associé. L'associé unique définit les règles d'organisation de la SASU et le montant du capital social de l'entreprise. Le président de la SASU bénéficie du statut d'assimilé salarié.

Travailleurs non-salariés (TNS)

Actifs du secteur privé exerçant une activité non salariée. Les TNS regroupent les artisans, les commerçants, les chefs d'entreprise, les non-salariés agricoles (exploitants agricoles, collaborateurs agricoles, aides familiaux) et les professions libérales (médecins, avocats, notaires, pharmaciens, architectes, experts-comptables...). Les conjoints collaborateurs ont le statut de TNS.

Les 11 caisses libérales de retraite et de prévoyance

Caisse de retraite et de prévoyance obligatoire d'affiliation**Professions libérales affiliées**

Caisse autonome de retraite des chirurgiens-dentistes et des sages-femmes (CARCDSF) (*)

- Chirurgiens-dentistes
- Sages-femmes

Caisse autonome de retraite des médecins de France (CARMF) (*)

- Médecins généralistes
- Médecins spécialistes

Caisse autonome de retraite et de prévoyance des infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes, pédicures-podologues, orthophonistes et orthoptistes (CARPIMKO) (*)

- Infirmiers
- Masseurs-kinésithérapeutes
- Pédicures-podologues
- Orthophonistes
- Orthoptistes

Caisse autonome de retraite et de prévoyance des vétérinaires (CARPV) (*)

- Vétérinaires

Caisse d'allocation vieillesse des agents généraux d'assurance et des mandataires non-salariés d'assurance et de capitalisation (CAVAMAC) (*)

- Agents généraux d'assurance
- Mandataires d'assurance

Caisse d'assurance vieillesse des experts-comptables et des commissaires aux comptes (CAVEC) (*)

- Experts-comptables
- Commissaires aux comptes

Caisse d'assurance vieillesse des officiers ministériels, des officiers publics et des compagnies judiciaires (CAVOM) (*)

- Huissiers de justice
- Commissaires-priseurs (judiciaires et/ou de ventes volontaires)
- Commissaires de justice
- Greffiers près les tribunaux de commerce
- Administrateurs judiciaires
- Mandataires judiciaires

Caisse d'assurance vieillesse des pharmaciens (CAVP) (*)

- Pharmaciens libéraux
- Pharmaciens officinaux
- Biologistes

Caisse interprofessionnelle de prévoyance et d'assurance vieillesse (CIPAV) (*)

- Architecte, architecte d'intérieur, économiste de la construction, maître d'œuvre, géomètre expert
- Ingénieur conseil
- Moniteur de ski, guide de haute montagne, accompagnateur de moyenne montagne
- Ostéopathe, psychologue, psychothérapeute, ergothérapeute, diététicien, chiropracteur, psychomotricien
- Artiste non affilié à la maison des artistes
- Expert en automobile, expert devant les tribunaux, mandataire judiciaire à la protection des majeurs
- Guide-conférencier

Caisse nationale des barreaux français (CNBF)

- Avocats

Caisse de prévoyance et de retraite des notaires (CPRN) (*)

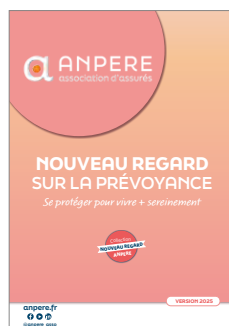
- Notaires

(*) Caisse faisant partie des 10 sections professionnelles de la Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales (CNAVPL), qui pilote la retraite de base des professionnels libéraux.

Retrouvez la Collection
« Nouveau Regard » sur le site anpere.fr
www.anpere.fr/nos-articles/nos-publications/



**NOUVEAU REGARD
SUR L'ÉPARGNE**



**NOUVEAU REGARD
SUR LA PRÉVOYANCE**



**NOUVEAU REGARD
SUR LA TRANSMISSION**

“ *Tous les hommes ne sont pas vulnérables
de la même façon ; aussi faut-il connaître
son point faible pour le protéger davantage.* ”
Sénèque

