

En 2016, 56 % des sociétés créées ont été des SAS !

Réponse pertinente à un contexte nouveau ou triomphe du conseil émotionnel ?

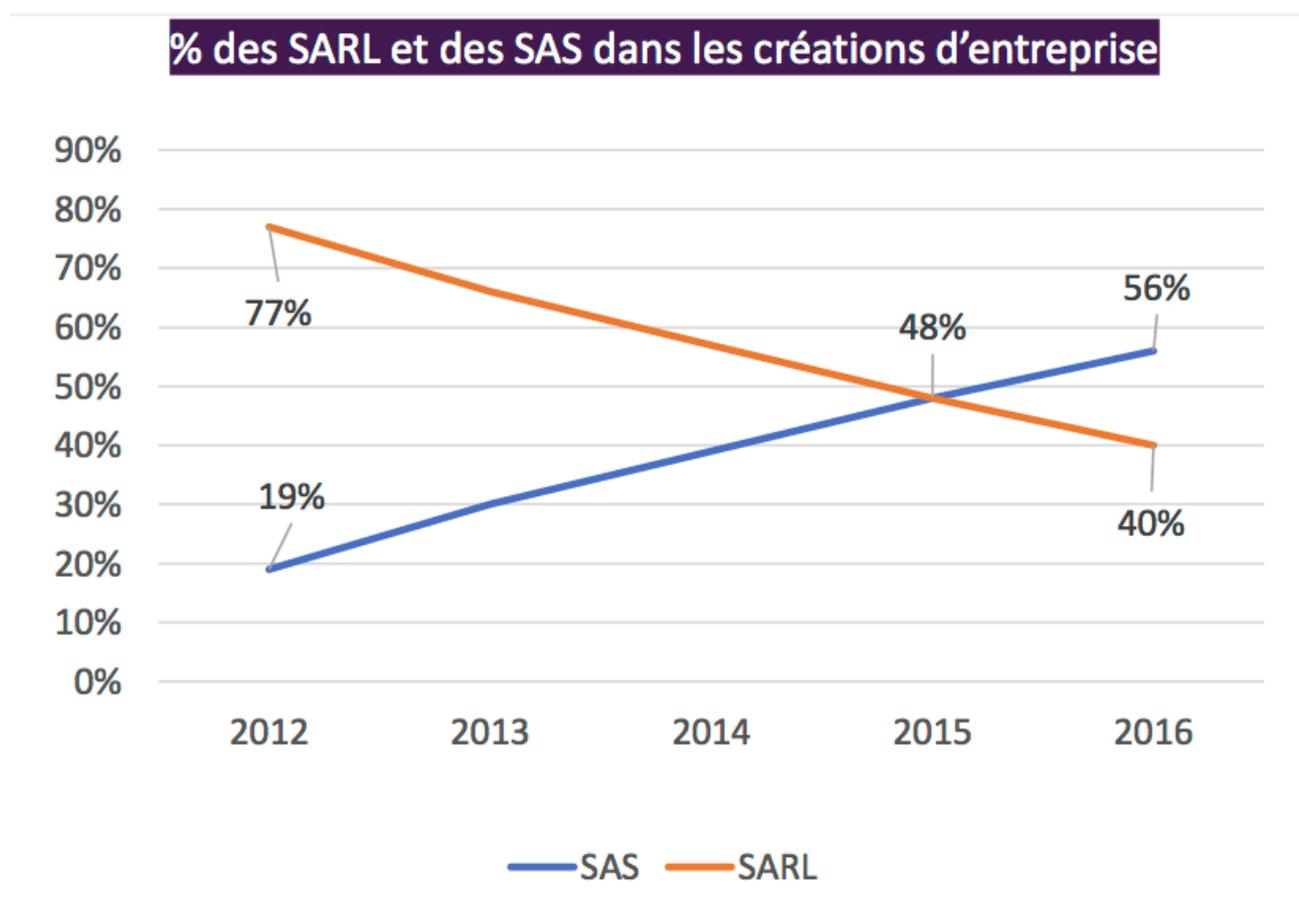
PIERRE YVES LAGARDE *Chambre Nationale des Conseils et Experts Financiers*

Avant le choc de taxation subi par les gérants majoritaires en janvier 2013, un consensus de place s'était installé.

L'entreprise de subsistance - celle dont la vocation principale ou unique était de fabriquer le revenu de l'entrepreneur - devait être une SARL. L'efficacité sociale-fiscale du revenu de gérant majoritaire était réputée, à juste titre, meilleure que celle du président de SA ou de SAS.

L'entreprise de croissance - celle dont le projet, plus ambitieux, impliquait la gestion d'un capital à la géographie complexe et le bénéfice de management packages attractifs, pour fidéliser les salariés clés - devait être une SAS. La souplesse de rédaction des statuts et l'accès aux régimes légaux d'actionnariat salarié étaient alors bien plus importants que l'efficacité du système de rémunération du seul entrepreneur.

Ce qui est nouveau, c'est que depuis 2013, de plus en plus de conseils recommandent la SAS, même quand il s'agit d'une entreprise de subsistance. Le graphique ci-dessous (source INSEE) montre l'intensité de la déflagration :



Aussi, nous avons voulu interpeller ces nouvelles stratégies, afin de vérifier si les arguments verbaux étaient bien confirmés par les chiffres. En rappelant que nous raisonnons ici pour l'entrepreneur de subsistance, qui ne peut justifier le choix de la SAS par sa souplesse juridique, n'ayant pas d'autre associé.

1. Présentation et analyse critique des 3 arguments principaux des partisans de la SAS

• La hausse des cotisations sociales des gérants majoritaires en 2013

***Argument :** depuis 2013, les cotisations du gérant majoritaire ont beaucoup augmenté (exact : de 11 % à plus de 30 % !).

***Vérification de l'argument :** générer 100.000 € de revenu disponible, net de tous prélèvements sociaux et fiscaux, pour un couple marié, avec deux enfants à charge, coûte à une SAS 263.000 €, avec les cotisations sociales minimales, contre 214.000 à une SARL.

• Les charges sociales sur dividendes

***Argument :** les dividendes qui dépassent 10 % du capital social (majoré des primes d'émission et des comptes courants) seront assujettis aux charges sociales, ce qui n'est pas le cas si la distribution émane d'une SAS.

***Vérification de l'argument :** selon le niveau de revenu, l'assujettissement des dividendes aux charges sociales est une catastrophe, un arbitrage, un non-événement, voire une bonne nouvelle. Et, dans presque tous les cas, il faut de toute façon préférer la rémunération de gérant à la distribution.

• Le RSI

***Argument:** le RSI vous plonge dans un désordre administratif total et vous étrangle par un montant exorbitant de charges.

***Vérification de l'argument:** le RSI commun à tous les travailleurs non salariés, c'est le régime d'assurance maladie. Il a désormais largement réparé ses errances administratives. Et il coûte moins cher. En reprenant l'exemple de 100.000 € de revenu disponible, le président cotise 26.000 € pour son assurance maladie obligatoire. Le gérant majoritaire 10.500 €, pour les mêmes prestations. Et pourtant, beaucoup de non-salariés militent pour quitter le RSI ! Comprenez qui pourra ...

2. La raison qui, selon nous, a fait exploser le consensus

Ce qui a changé, c'est qu'il est devenu beaucoup plus difficile de choisir le bon statut, entre gérant majoritaire de SARL et président de SAS, selon chaque situation particulière.

L'économie de charges sociales s'est compressée, depuis le 1^{er} janvier 2013.

Dans notre exemple, nous avons une économie de 49.000 € (263.000 - 214.000) pour recomposer la protection sociale du gérant majoritaire et constater, éventuellement, un gain résiduel, à iso protection sociale.

Ce gain n'est plus certain. Les calculs et simulations à opérer sont en outre devenus plus complexes.

Il est plus facile d'agiter l'épouvantail du RSI.

3. Le choix du statut c'est devenu du conseil patrimonial

Le choix du statut de non-salarié ne repose plus sur une « optimisation de la rémunération » qui proviendrait d'une baisse massive des charges sociales. Il s'agit plutôt désormais d'ouvrir des marges de manœuvre individuelles, pour couvrir son risque lourd (invalidité et décès), d'abord, et préparer sa retraite, ensuite.

Reprenons une dernière fois notre exemple, en nous concentrant sur la seule retraite.

Le président de la SAS coûte 263.000 à l'entreprise pour récupérer un revenu disponible de 100.000 €. A ce revenu s'ajouteront 45.000 € de cotisations de retraite légalement obligatoires.

Le gérant majoritaire de SARL coûte 48.000 de moins à l'entreprise pour récupérer un même revenu disponible de 100.000 €. Mais à ce revenu ne s'ajouteront que 20.000 € de cotisations de retraite légalement obligatoires. Soit 25.000 € de déficit annuel de cotisations retraite.

Question: avec les 48.000 € économisés par l'entreprise, pourra-t-on fabriquer un supplément de revenu patrimonial supérieur à celui perdu au titre des régimes légaux par répartition? N'est-ce pas un parfait exemple d'examen en planification financière pour étudiant en mastère de gestion de patrimoine? Avec une victoire absolument pas certaine pour la retraite par capitalisation, compte tenu de l'anormale rentabilité des régimes de retraite par répartition.