

Life Expert

N° 31 – Automne 2018

La lettre Swiss Life de l'interprofessionnalité

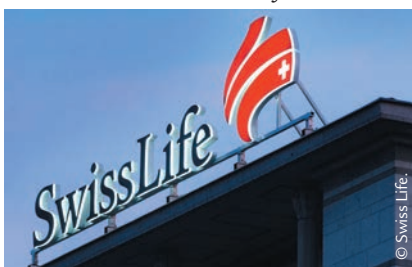
LE CHIFFRE

5 %

C'est l'augmentation du nombre de clients entreprise chez Swiss Life au premier semestre 2018.

Zapping

Swiss Life France enregistre des résultats semestriels satisfaisants



Durant les six premiers mois de 2018, Swiss Life France a enregistré un chiffre d'affaires de 2 551 millions d'euros, en progression de 15 %, dans un marché de l'assurance en croissance de 5 %. En vie, la hausse des primes collectées de 24 % (à 1 710 millions d'euros), dans un marché en progression de 6 %, témoigne de la pertinence du modèle d'assureur gestion privée de Swiss Life. Le chiffre d'affaires global santé et prévoyance enregistre une hausse de 1 %, à 714 millions d'euros. Une progression en santé / prévoyance qui s'est notamment opérée sur les contrats collectifs standard, avec une progression de 13 %, et 3 % en épargne retraite. Par ailleurs, le résultat opérationnel se maintient à un bon niveau : 130 millions d'euros à fin juin 2018, légèrement en retrait de 3 %. Cette performance résulte d'une activité solide et pérenne.

Rendez-vous au COEC

Retrouvez Swiss Life, du 10 au 12 octobre 2018, sur le stand C28 et pour l'atelier « Ingénierie 2018 des rémunérations : cela se complique... mais les opportunités augmentent », animé par Dominique Auffret, responsable du développement entreprise de Swiss Life, et Pierre-Yves Lagarde, conseil auprès des dirigeants.

Dossier

Ingénierie 2018 des rémunérations : cela se complique... mais les opportunités augmentent

Disparition du RSI, instauration de la « flat tax » sur les dividendes, clauses anti-abus, baisse de l'IS, année blanche... L'année 2018 est celle des grands bouleversements, tant fiscaux que sociaux. Dans ce contexte de plus en plus complexe, comment réussir à déterminer le dispositif de rémunération et de protection sociale le plus efficace pour le dirigeant ? Quelles sont les pistes pour tirer le meilleur parti de cette nouvelle donne ? En éviter les pièges ? Autant de questions auxquelles les chefs d'entreprise vont tenter de trouver des réponses. Avec une année à double tranchant pour les cabinets car, si elle offre la possibilité de proposer de nouvelles missions à leurs clients, y voir clair ne sera pas si simple.

Lire pages 2 et 3 >>>



© Swiss Life Intellectual Property Management AG.

Focus

MySwissLife : le simulateur remboursement santé pour faire les bons choix

MySwissLife

▪ L'espace qui nous rapproche ▪

Dans le cadre de la complémentaire santé standard souscrite par leur entreprise auprès de Swiss Life, les salariés adhérents ont maintenant accès à un simulateur qui leur permet d'obtenir en quelques clics des simulations de remboursements de leurs frais médicaux, dès qu'ils ont un devis établi par un professionnel de santé. Toutes les garanties sont présentes : optique, dentaire, hospitalisation, maternité, auditif, cure thermique, prothèses et appareillages, médecines douces, médecine et pharmacie, prévention. Accessible depuis leur contrat santé dans leur Espace Client MySwissLife*, ce simulateur est disponible partout et à tout moment. Leurs remboursements santé n'ont ainsi plus de secret pour eux : ils savent toujours où ils en sont et peuvent décider en toute liberté de choix.

* En se connectant à <https://myswisslife.fr>

Édito



© D.R.

L'année 2018 est celle des grands bouleversements, tant fiscaux que sociaux, associés à une pression réglementaire toujours accrue. Mais vous l'avez peut-être lu dans la presse à votre retour de vacances, notre groupe en France tient bon la barre et affiche un premier semestre solide, avec un chiffre d'affaires en progression de 15 %, dans un marché de l'assurance en croissance de 5 %. Ces bons résultats confirment la poursuite du développement de Swiss Life auprès de nos deux cibles prioritaires communes que sont les patrimoniaux et les chefs d'entreprise, qui connaissent respectivement sur cette période une augmentation de 3 % et 5 %.

Ces derniers chiffres sont aussi un des reflets du compagnonnage étroit qui unit les experts-comptables et Swiss Life depuis plus de dix ans, et de notre engagement à vos côtés pour conjuguer ensemble qualité du conseil et du service avec efficacité.

Preuve en est cette lettre presque entièrement consacrée aux nouveaux enjeux du conseil en rémunération dans la nouvelle donne fiscale actuelle et des opportunités de missions que celle-ci peut apporter à la profession du chiffre. Plus que jamais, Swiss Life, à la fois assureur et banquier privé, peut vous accompagner grâce à sa double expertise en protection sociale et en gestion patrimoniale. Celle-ci s'appuie sur nos efforts continus pour optimiser nos process dans une recherche permanente de gain de temps et de fiabilisation, que ce soit par le développement et la généralisation de la signature électronique, ou notre Espace Client MySwissLife qui s'enrichit d'un nouveau service innovant avec le simulateur de remboursement santé.

À l'heure où j'écris ces lignes, les députés examinent en première lecture le projet de loi Pacte. Quelles que soient les mesures qui en découleront et si la réforme de l'épargne retraite se confirme, Swiss Life sera à vos côtés et en ordre de bataille pour vous permettre, à vous et vos clients entreprises, d'en tirer le meilleur parti. En attendant, je me réjouis de vous retrouver à Clermont-Ferrand au 73^e Congrès de l'Ordre des experts-comptables !

Dominique Auffret

Responsable du développement entreprise

Dossier

Rencontre avec Pierre-Yves Lagarde, spécialisé dans le conseil au dirigeant, membre de la Chambre nationale des conseils et experts financiers, et Dominique Auffret, responsable du développement entreprise chez Swiss Life.

Quelles sont, selon vous, les grandes opportunités qu'offre l'année 2018 pour optimiser la rémunération du dirigeant ?



© D.R.

Pierre-Yves Lagarde : Il faut profiter de l'opportunité de l'année de transition préalable au prélèvement à la source 2019 : 2018 est une année avec des règles fiscales qui n'ont jamais existé avant et qui n'existeront plus jamais après. On doit reconsidérer les stratégies pérennes, globales de rémunération, c'est-à-dire le choix du statut social et les combinaisons entre rémunération et dividendes, du fait de l'instauration du PFU en particulier. Enfin, il est important de se poser la question de la sortie des liquidités piégées dans les « cashbox » : les holdings ont en effet accumulé beaucoup de cash ces dernières années. Je vous propose deux exemples concrets (voir tableaux ci-contre).

A contrario, quelles sont les difficultés auxquelles vont se confronter les cabinets ?

Pierre-Yves Lagarde : La difficulté calculatoire a explosé, car on doit dorénavant raisonner la stratégie 2018 en pluriannuel : celle-ci ne peut plus être réfléchi uniquement sur 2018, mais par combinaison entre 2015, 2016, 2017 d'une part, et 2019 voire 2020 d'autre part. L'incertitude sur l'application durable du PFU / flat tax selon les modalités actuellement connues demeure. En 2018, comme pour les années

précédentes et les suivantes, toute réflexion sur la rémunération vise à rendre plus efficace la stratégie de fabrication du revenu disponible. Encore faut-il que cela ne soit pas au détriment de la protection sociale.

Quels sont les acteurs les mieux armés ?

Pierre-Yves Lagarde : De plus en plus, ce seront des acteurs spécialistes qui vont devoir apprendre à travailler ensemble. On constate en effet aujourd'hui une complexité opérationnelle qui explose, tant du côté du calcul de la rémunération que de celui de la mise en place d'une protection sociale adaptée. Pour les experts-comptables — pour lesquels cela devient aussi compliqué, même s'ils ont une vraie culture du calcul, du fiscal et du social —, cela implique de spécialiser des ressources spécifiques, qu'elles soient internes ou externes.

Reste à voir comment ces deux filières spécialisées — celle du calculatoire et celle de la protection sociale — vont apprendre à collaborer ensemble pour délivrer un conseil global optimal.

Dominique Auffret : La particularité de Swiss Life est d'être à la fois assureur et banquier privé. Nous sommes devenus des « généralistes spécialistes ». Nous pouvons ainsi proposer une double expertise, en protection sociale et gestion patrimoniale, que ce soit dans l'approche conseil ou par nos solutions. Notre positionnement sur le



© D.R.

Il faut profiter de l'année de transition : 2018 est une année avec des règles fiscales qui n'ont jamais existé avant et qui n'existeront plus jamais après.

La loi Pacte devrait enfin faire décoller le marché de l'épargne retraite complémentaire en France.

« DOP » (dirigeant opérationnel propriétaire) s'avère une stratégie gagnante. La lettre importante, c'est le « P » de propriétaire. En effet, c'est lui qui décide de ce qu'il va faire pour lui et ses salariés, qui maîtrise les circuits de décision, qui nous confiera ses fonds le « grand soir » de la transmission. Nous n'avons pas attendu l'entrée en vigueur, finalement au 1^{er} octobre, de la directive sur la distribution d'assurances (DDA) pour nous doter d'une culture

d'« approche conseil ». Les solutions d'assurances (protection sociale et patrimoniale) que nous proposons, sont la conséquence d'une véritable découverte client.

Nous serons ainsi en ordre de bataille pour faire face au « tsunami retraite » tant annoncé depuis plus de 30 ans. La loi Pacte devrait enfin faire décoller le marché de l'épargne retraite complémentaire en France ! La disparition de la GMP, avec la



© Swiss Life

fusion Arrco / Agirc en est une première vague, sans parler de l'apparition des futurs « article 39 » !

Hypothèse d'un gérant majoritaire âgé de 55 ans et affilié à la caisse de retraite RSI, ou d'un président de SAS, avec 1 part fiscale au titre de la situation maritale et 0 part au titre du (des) enfant(s) à charge. Il n'y a pas d'autre revenu dans le foyer fiscal.	Revenu du gérant uniquement	Revenu du gérant et distribution	Salaire du président uniquement	Salaire du président et distribution
		Le revenu brut du gérant est égal à 100 000 € et il n'y a pas de distribution.	Le revenu brut du gérant est égal à 79 761 € et la distribution brute est égale à 17 203 €.	Le salaire brut du président est égal à 72 220 € et il n'y a pas de distribution.

Résultat avant rémunération et avant IS	100 000	100 000	100 000	100 000
---	---------	---------	---------	---------

Rémunération du dirigeant	Rémunération chargée		Rémunération nette de charges sociales	
		152,93 %	100 000	100 %
				ACS : 72 824 – Cotisations/CSG/CRDS : 29 889 – Brut imposable 68 101

Résultat de la société	Résultat avant IS		Résultat AIS en R.	
			0	20 239
		0	17 203	

Distribution	Distribution brute		Distribution nette	
			0	17 203
		0	12 000	

Fiscalité personnelle	Brut imposable (rémunération et / ou distribution)		Imposition du revenu étudié		Calcul des taux marginaux	
		61 291	20,69 %	- 12 681	30 % pour l'IR	0 % pour la CEHR

Revenu disponible net de tous prélèvements	52 708	52,7 %	52 832	52,8 %	46 405	46,4 %	48 487
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

Cotisations productives de retraite	12 262	12 283	17 555	15 674
Estimation de l'achat de retraite de 2018 à l'âge du départ	9 435	9 452	12 228	10 973
Cotisations productives de prévoyance et frais de santé	5 859	5 861	2 362	2 065

Hypothèse d'un gérant majoritaire âgé de 55 ans et affilié à la caisse de retraite RSI, ou d'un président de SAS, avec 1 part fiscale au titre de la situation maritale et 0 part au titre du (des) enfant(s) à charge. Il n'y a pas d'autre revenu dans le foyer fiscal.	Revenu du gérant uniquement	Revenu du gérant et distribution	Salaire du président uniquement	Salaire du président et distribution
		Le revenu brut du gérant est égal à 200 000 € et il n'y a pas de distribution.	Le revenu brut du gérant est égal à 86 603 € et la distribution brute est égale à 86 601 €.	Le salaire brut du président est égal à 144 477 € et il n'y a pas de distribution.

Résultat avant rémunération et avant IS	200 000	200 000	200 000	200 000
---	---------	---------	---------	---------

Rémunération du dirigeant	Rémunération chargée		Rémunération nette de charges sociales	
		146,82 %	200 000	100 %
				ACS : 151 573 – Cotisations/CSG/CRDS : 53 855 – Brut imposable 141 648

Résultat de la société	Résultat avant IS		Résultat AIS en R.	
			0	113 397
		0	86 601	

Distribution	Distribution brute		Distribution nette	
			0	86 601
		0	60 378	

Fiscalité personnelle	Brut imposable (rémunération et / ou distribution)		Imposition du revenu étudié		Calcul des taux marginaux	
		129 343	30,41 %	- 39 336	41 % pour l'IR	0 % pour la CEHR

Revenu disponible net de tous prélèvements	96 884	48,4 %	97 304	48,7 %	83 945	42,0 %	101 319
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Cotisations productives de retraite	18 561	18 266	34 066	15 674
Estimation de l'achat de retraite de 2018 à l'âge du départ	14 575	14 334	23 246	10 973
Cotisations productives de prévoyance et frais de santé	11 730	11 699	4 963	2 065

Décryptage

Économie mondiale : la drôle de guerre

par *Éric Bourguignon*, directeur de la gestion de taux et crédit (Fixed Income) et directeur général délégué de Swiss Life Asset Management (France)

Bien qu'elles se situent au centre des préoccupations depuis de nombreuses semaines, les menaces de guerre commerciale engendrées par les velléités protectionnistes de Donald Trump n'ont eu, à ce stade, qu'un impact très limité sur les économies mondiales, notamment la plus puissante d'entre elles.

Publiés au milieu de l'été, les derniers chiffres du PIB américain, ont ainsi révélé que les États-Unis avaient encore enregistré, au second trimestre, une croissance de 1 % (soit 4,1 % annualisé), niveau qui n'avait pas été atteint depuis 2014. Belle performance pour un pays qui, au terme de huit années de croissance, ne donne toujours aucun signe d'essoufflement !

Des chiffres d'activité encourageants

Quoique moins brillants, les chiffres récents d'activité en zone euro ont également agréablement surpris. Avec un PIB en hausse de 0,4 % sur le trimestre, la croissance a en effet déjoué le consensus des analystes qui prédisaient une progression de 0,3 % de la création de richesse sur le Vieux Continent. Ce bon résultat global masque toutefois une hétérogénéité des situations individuelles au sein de l'Union.

Si l'Allemagne — qui a enregistré une croissance de 0,5 % au second trimestre — s'en sort avec les honneurs, la France, gratifiée d'un médiocre 0,2 %, a de nouveau déçu, tout comme l'Italie qui a réalisé, sur la même période, son plus mauvais score depuis près de deux ans.

Mais alors que la France tirera certainement profit de l'allègement des cotisations salariales et de la taxe d'habitation pour rebondir au second semestre, l'Italie pourrait pâtir des fantaisies budgétaires de la nouvelle coalition au pouvoir, fort peu goûtées par les créanciers de la péninsule.

L'économie britannique a, pour sa part, fait mieux que résister à un environnement pourtant particulièrement hostile. Malgré les négociations difficiles et anxiogènes qu'elle poursuit avec ses partenaires européens, elle a en effet connu une vive accélération de sa croissance au second trimestre, grâce au soutien indéfectible des ménages qui n'ont pas hésité à puiser dans leur épargne pour satisfaire leur appétit de consommation.



Principale cible de la guerre commerciale déclenchée par l'administration américaine, la Chine a elle aussi fait preuve d'une indéniable résistance. Malgré les vents contraires qu'elle affronte, elle n'a subi qu'un léger ralentissement au second trimestre, à la grande satisfaction de ses dirigeants. Sa situation pourrait évidemment rapidement se détériorer si Donald Trump mettait en œuvre son projet de taxation des 500 milliards d'importations chinoises arrivant sur le sol américain, comme il menace de le faire. Mais nous n'en sommes pas encore là.

Tous les pays émergents ne sont cependant pas logés à la même enseigne. Beaucoup subissent d'importantes sorties de capitaux qui alimentent la baisse de leur devise. Entre autres effets pervers, cette baisse renchérit le prix des biens qu'ils importent, et entraîne un regain d'inflation préjudiciable à la consommation. Elle alourdit aussi et surtout le fardeau de leur dette

dont une partie est souvent libellée en devises étrangères. Pour les plus fragiles d'entre eux qui, à l'image de la Turquie, ont absolument besoin d'entrées de capitaux pour financer leur déficit extérieur, la situation devient même critique et menace clairement leur solvabilité. Pour autant, le poids économique de ces pays ne nous semble pas suffisant pour que la crise qu'ils traversent se diffuse à l'échelle mondiale.

Sauf à imaginer que l'escalade dans la rhétorique guerrière actuelle aboutisse à la mise en place à grande échelle de barrières douanières, le second semestre 2018 devrait s'inscrire dans le prolongement du premier. La lourde machine américaine, dopée par la relance budgétaire de Donald Trump, poursuivra sur sa lancée. La zone euro maintiendra son train de sénateur. La Chine continuera de piloter un ralentissement maîtrisé de son économie. La crise émergente s'apaisera dans les pays qui ont pris les mesures adaptées et ont su profiter de la baisse de leur monnaie pour relancer leurs exportations. Un scénario de nature à rassurer des marchés quelque peu perturbés par l'ambiance de drôle de guerre actuelle.

DSN

Contrôler la qualité de vos données OC

Pour aider les entreprises à fiabiliser leurs données OC au regard de la fiche de paramétrage, l'application DSN-FPOC a été lancée à la mi-février 2018. Simple et pratique, DSN-FPOC peut notamment contrôler la validité des données DSN liées aux adhésions, affiliations, bases assujetties et cotisations. L'application utilise les fiches de paramétrage XML produites par les OC et téléchargées des portails Net-entreprise ou MSA. Elle s'intègre dans le parcours du déclarant : elle charge les DSN à contrôler, vérifie les données au regard des fiches de paramétrage, affiche celles qui sont invalides, examine les anomalies identifiées et les corrige. Une fois le contrôle réalisé, il ne reste plus qu'à déposer les DSN sur les points de dépôt Net-entreprise ou MSA.

L'application est disponible en téléchargement avec l'accès à des versions correspondantes aux différentes normes DSN en vigueur et à la documentation nécessaire sur <https://dsn-fpoc.fr>.



Directeur de la publication : Grégory Ceugniz.
Responsable de la rédaction : Véronique Eriaud.
Rédacteur en chef : Pascal Cheynis.
Rédaction : Florence Beau et Pascal Cheynis.
Conception / réalisation / editing : Natasha Stefanovic.
Impression : Imprimerie de La Centrale.