

La Collaboration Libérale

Définition

- Un travailleur indépendant et dépend du régime des Travailleurs Non Salariés (TNS)
- Son revenu : «Bénéfice Non Commercial» (BNC)
- Responsabilité de ses actes : RCP
- Soumis à la TVA

- 500 à 600 Collaborateurs libéraux : en augmentation constante

Pas de lien de subordination

La Collaboration Libérale

Légendes urbaines

- ✓ On gagne plus en collaboration qu'en salariat
- ✓ Le salariat offre une meilleure couverture sociale
- ✓ Le collaborateur s'expose à une baisse de son revenu en cas de diminution du CA de la clinique
- ✓ La constitution d'une clientèle personnelle est consubstantielle à la collaboration libérale

Pas de lien de subordination

Le degré de subordination est évalué à travers une série de critères (liste non exhaustive)

1. la possibilité de se constituer sa propre clientèle
2. la prise de responsabilité et le pouvoir de décision
3. La possibilité d'avoir comme clients plusieurs structures
4. le fait de pouvoir organiser librement son temps de travail, tout en respectant l'organisation de la structure
5. l'absence de «discriminations» entre collaborateurs libéraux et titulaires en matière de répartition des périodes de repos, de congés, de formation, de gardes et d'astreintes.

La Collaboration Libérale

Bases légales

Ce contrat doit, à peine de nullité, être établi par écrit et préciser :

1. sa durée, indéterminée ou déterminée (dans ce cas, son terme et éventuellement les conditions de son renouvellement)
2. les modalités de la rémunération
3. les conditions d'exercice de l'activité, et notamment les conditions dans lesquelles le collaborateur libéral peut satisfaire les besoins de sa clientèle personnelle
4. les conditions et les modalités de sa rupture, dont un délai de préavis

Art 18 de la loi des Petites et Moyennes Entreprises (PME) 2/08/2005

La Collaboration Libérale

Avantages - Inconvénients

- Sortir du carcan du droit du travail
- **diminuer le coût du travail, donc gagner plus**
- **Impliquer** le collaborateur dans le développement de l'entreprise vétérinaire
- Faire la **transition** entre l'état de salarié et celui de chef d'entreprise
- Rester libéral entre deux périodes d'une carrière (ou avant la retraite)
- Absence d'allocations chômage
- Indemnités journalières d'arrêt de travail à prévoir
- Activité soumise à la conjoncture (en + ou en -)
- Appel des charges rétroactif (faire l'écureuil)
- Rémunération des congés à intégrer dans le temps de travail

La Collaboration Libérale

La rémunération

1. Elle est souvent variable, ou mixte (part fixe + part variable)
2. Elle peut être adossée à différents supports
 1. CA généré par le collaborateur
 2. CA de l'entreprise
 3. CA des actes
 4. BNC de l'entreprise
 5. ...
3. Il est possible de définir un plancher et/ou un plafond
4. Pour être durable elle doit être intéressante pour les deux parties

La Collaboration Libérale quel revenu ?

- Le montant HT reçu en rémunération
- Moins 30% de charges à prévoir
- Moins 10% pour les congés à prévoir
- Moins un « coussin de sécurité »

- À comparer au salaire net de la CC

SOYONS OBJECTIFS

La collaboration libérale coûte elle moins cher que le salariat ?

Salaire			Collib						
Salaire brut	Net à payer	Coût total	Redevance	Net disponible avant IRPP					
				Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Moyenne
18 000	13 939	19 698	19 698	14 803	11 743	9 264	12 561	12 939	12 262
21 600	16 727	26 245	26 245	21 350	16 964	11 624	16 989	18 612	17 108
24 000	18 586	30 611	30 611	25 716	20 446	13 484	19 750	21 937	20 266
28 800	22 303	39 478	39 478	34 582	27 517	16 197	24 696	29 576	26 514
26 190	20 228	34 757	34 757	29 862	23 752	13 535	23 072	25 751	23 194
31 428	24 274	43 283	43 283	38 388	30 552	18 445	27 578	32 319	29 456
42 000	32 473	57 832	57 832	52 937	42 155	23 607	36 947	43 396	39 808
48 000	37 157	68 959	68 959	64 064	51 028	28 464	46 581	50 177	48 063
54 000	41 842	77 566	77 566	72 671	57 892	33 547	53 807	57 192	55 022
72 000	55 897	103 386	103 386	98 491	78 484	47 081	74 064	75 137	74 651
78 000	60 582	111 993	111 993	107 098	85 348	52 164	79 575	82 444	81 326
84 000	65 267	120 600	120 600	115 705	92 212	57 247	86 802	87 744	87 942

Comparatif du revenu des deux statuts

salarié

- Coût : 50149
(environ 3000 euro brut)
- Net : 27940

collaborateur

- Coût : 50149
- Net moyen : 34168
 - Année 1 : 45309
 - Année 2 : 27478
 - Année 3 : 30615
 - Année 4 : 34375



Les premières années en libéral
= **faire l'écureuil**
(mettre de côté 40%
dès la première année)



Vétérinaire chef d'entreprise

Définir des règles

Statuts

Obligations réglementaires
Structure du capital

Fait

Pacte des associés

Règlement intérieur

Rarement fait

- Règles de rémunération
- Règles de sorties

- Emploi du temps
- Vacances
- Maladie

= prévention des conflits

LE PACTE D'ASSOCIÉS

Modalité de rémunération

- Rémunération du temps de travail
- Rémunération du capital

Modalité de sortie de la société

- Retraite
- Choix personnels
- Conflits
- Décès

LE RÈGLEMENT INTÉRIEUR

C'est un mode d'emploi de la structure

- Le temps de travail
- Le choix des vacances
- Les maladies (surtout les arrêts de maladie)

En un mot :

tout ce qui, un jour, peut conduire à un conflit

Pour des associés à parts égales, il est possible

Moduler le type de travail

- Faire plus de Gardes pour libérer des journées, ou pour gagner plus
- Intégrer des revenus extérieurs, un revenu de spécialiste

Moduler le temps de travail

- Temps partiel
- Finir plus tôt ou plus tard
- Enfants
- Loisirs

Le Système par points permet de répartir le bénéfice entre associés (exemple)

1 journée = 10pts

1 nuit = 3pts

1 jour de formation = 8 points

L'association autorise la modulation du travail

Thèse Lucie Février. Toulouse



Vétérinaire chef d'entreprise

Gestion des achats
Politique de prix

Remises arrières

- Négociations collectives versus individuelles
- Engagement annuel versus liberté de prescription
- Attention aux Stocks
 - Une remise soumise à un achat en quantité n'est rentable que si on est sûr d'écouler ce stock
 - Ils diminuent la trésorerie disponible
- Attention aux remises en UG
 - 100% UG = 50% remise financière (Tableur Boite à Outils snvel)
- En moyenne, achats - RRR* = **30% ±2** du CA

- *RRR = remises, rabais, ristournes

Bien distinguer :

- Le domaine concurrentiel
 - Médicaments renouvelables
 - Aliments
 - APE/API
- Le domaine peu concurrentiel
 - Médicaments non renouvelés
 - Actes

Politique de prix

- Valoriser ses actes
 - Faire des devis systématiques
 - Détailler ses factures
 - Penser à tout facturer
- Appliquer les lois du marché pour le domaine concurrentiel
 - Étudier la concurrence locale
 - Être juste au dessus
- Toujours préférer offrir une remise sur un produit (pour être dans le marché) plutôt que sur un acte



Vétérinaire chef d'entreprise

Choix d'une AGA

AGA

- Evite 20% de majoration sur le revenu imposable
- Choisir l'AGAPS = tournée vers la profession véto
- Conseil fiscal + Contrôle des déclarations
- Limite les contrôles à 2 années (au lieu de 3)

www.agaps.com

La taxe d'apprentissage

- Pour les SEL
- Souvent versée par le comptable, à ses « amis »
- L'orienter vers la profession vétérinaire
- Demander aux entreprises que vous connaissez de la verser vers la profession vétérinaire



Exercez votre
droit de véto !