

Il n'y a ni bon ni mauvais usage de la liberté d'expression, il n'en existe qu'un usage insuffisant.

Sommaire:

- La Rentrée
- Le sujet du jour:
Les Avantages en nature
- Simulez votre calcul de charges sociales

Quelques chiffres

Au 1er septembre 2010

- Smic horaire 8,86 €
- Taux A.T. 2,30%
- Plaf SS Horaire 22 €
- Plaf SS Jour 159 €
- Plaf SS Annuel
 - 2010 34 620 €
 - 2009 34 308 €
 - 2008 33 276 €
 - 2007 32 184 €

Seuil micro-entreprise

- BNC 32 100 €
mandataire
- BIC 80 300 €
acheteur/revendeur

Une Rentrée « de rigueur »

La reprise tant attendue n'est semble-t-il, toujours pas au rendez-vous. S'il est vrai que les sociétés de Vente Directe s'en sortent plutôt pas mal, on est quand même loin de l'embellie que certains nous prédisaient.

Les temps sont durs, les réserves de trésorerie fondent au soleil et notre pays, comme tant d'autres va devoir trouver de nouvelles sources de revenus et de financement. Il n'y a pas une semaine sans que nos dirigeants nous annoncent de nouvelles restrictions. Le mot «RIGUEUR» est officiellement prononcé.

Il va falloir d'un côté diminuer les dépenses et de l'autre augmenter les revenus de l'Etat. Tous les contribuables seront concernés, directement ou indirectement, qu'ils soient particuliers ou entreprises.

Les niches fiscales, si longtemps protégées, vont être rabetées et, en ce qui



concerne les entreprises, fort des recettes engendrées par les contrôles fiscaux et sociaux en 2009, celles-ci sont prévenues, les contrôles vont continuer et s'amplifier.

Déjà dans notre édition précédente nous avons abordés les différents risques liés aux cadeaux d'hôtesse, risques souvent mal appréhendés, à défaut d'être complètement ignorés, par les entreprises. Aujourd'hui nous allons aborder un deuxième volet, qui n'est certes pas spécifique à la Vente Directe, mais qui occupe une place impor-

tante dans l'organisation commerciale de nos réseaux, nous voulons parler des «Avantages en Nature».

Depuis plusieurs mois déjà, il semblerait que, les contrôles deviennent de plus en plus fréquents sur ce sujet et pas simplement dans notre secteur d'activité, mais en priorité dans tout secteur à orientation commerciale et ce pour une raison très simple:

Les temps devenant durs et les ventes de plus en plus difficiles, Beaucoup d'entreprises ont développé des systèmes d'incentive pour motiver, booster leur force de vente. (Cadeau, voyage, séminaire etc..). Jusque là pas de problème, sauf à oublier que «cadeau, voyage, séminaire» offert à des salariés ou toutes autres professions soumises aux charges sociales de l'URSSAF, sont des gains, donc des revenus et qu'à ce titre, ils doivent être soumis à cotisations sociales, tant salariales que patronales.

Simulez le calcul de vos Charges Sociales

Les charges sociales de nos VDI bénéficient d'un régime particulier depuis que celui-ci a été reconnu par la loi 93-121 du 27 janvier 1993. Basées initialement sur la valeur du SMIC, elles ont été modifiées depuis pour se baser sur les seuils de l'URSSAF.

Pour les VDI, il est important de préciser que les entreprises doivent établir des bulletins de précompte trimestriels, et en aucune façon des «bulletins de paye».

Autre particularité, les cotisations

sociales tant salariales que patronales sont calculées au trimestre sur la base d'un barème trimestriel. Cela n'empêche pas l'entreprise de procéder à des retenues sur commissions de façon à provisionner les charges salariales mensuellement, le principal étant de régulariser chaque trimestre civil.

A la question de savoir sur quelles bases, ces cotisations doivent être calculées, elles seront composées des différentes commissions ou primes pour les mandataires et de la marge déclarée

(ou à défaut calculée par l'entreprise) à laquelle viendront s'ajouter les différentes ristournes, commissions ou primes pour l'acheteur-revendeur.

A cela, aussi bien pour le mandataire que pour l'acheteur-revendeur, il faudra y rajouter les différents «Avantage en Nature» dont le VDI a pu bénéficier dans le trimestre.

Simulez vos charges sociales sur www.dapartner.eu

(Plus de 650 bulletins de précompte simulés depuis le 1/1/2010)

Vente Directe: Les Avantages en Nature

Règles Sociales

Article L.311-3 §20 : Sont rattachés au régime général de la sécurité sociale les Vendeurs à Domicile non immatriculés à un régime professionnel.

Un de mes confrères me disait un jour: « il ne faut pas parler des choses qui fâchent » tandis qu'un autre enchainait en me disant « laisse faire et nous aurons alors une jurisprudence ». C'est, il est vrai, une certaine façon d'appréhender le métier de « Consultant ». Chez D.A. Partner, depuis 11 ans que la société existe, le langage n'a jamais varié, nous avons et respectons une obligation éthique, morale, professionnelle consistant à dire les choses telles qu'elles sont. Qualifiés parfois de « puriste » notre discours plait parfois, dérange souvent et n'est justifié que par notre souci de vérité, transparence et de respect de nos clients.

Après avoir abordé dans notre édition précédente les « cadeaux hôtesse » nous allons passer en revue les « Avantages en Nature ».

La circulaire DSS/SDFSS/5B/N° 2003/07 du 7 janvier 2003 donne la définition suivante de l'Avantage en Nature: « Les avantages en nature constituent un élément de la rémunération qui, au même titre que le salaire proprement dit, doit donner lieu à cotisation. Conformément à l'article L.143-1 du code du travail, le salaire doit en principe être payé en argent, mais il est admis que le salarié puisse également être rémunéré en nature. Cette rémunération peut couvrir l'intégralité de l'activité du salarié(*), mais en général elle a le caractère d'accessoire du salaire et constitue un avantage en nature. L'avantage en nature consiste dans la fourniture ou la mise à disposition d'un bien ou service, permettant au salarié(*) de faire l'économie de frais qu'il aurait dû normalement supporter ».

Quels « Avantages en Nature » rencontre-t-on dans la Vente à Domicile:

Les Bons d'achats et cadeaux:

Concernant les bons d'achat et cadeaux, la lettre ministérielle du 12 décembre 1988, modifiée par la lettre circulaire N°2006-26 du 1er février 2006 pose une présomption de non assujettissement de l'ensemble des bons d'achat et cadeaux attribué à un salarié(*) au cours d'une année civile, lorsque le montant global de ces derniers n'excède pas 5% du plafond men-

suel de la Sécurité sociale (144 € en 2010), l'attribution du bon d'achat devant être en lien avec l'un des événements suivants : la naissance, le mariage, la retraite, la fête des mères et des pères, la Ste Catherine et la Saint Nicolas, Noël, la rentrée scolaire pour les salariés(*) ayant des enfants jusqu'à 19 ans révolus dans l'année civile, et l'utilisation du bon devant être en lien avec l'événement pour lequel il est attribué.

Les Séminaires:

La circulaire DSS/SDFSS/5B/N° 2003/07 du 7 janvier 2003 précise: « les dépenses engagées par le salarié(*) ou prises en charge directement par l'employeur, à l'occasion de voyages d'affaires, voyages de stimulation, séminaires, etc. Ces voyages devront être caractérisés par l'organisation et la mise en œuvre d'un programme de travail et l'existence de sujétions pour le salarié(*) alors que sa participation à ces voyages ne correspond pas à l'exercice normal de sa profession. Lorsque le voyage est payé par l'employeur pour la famille, il ne peut être considéré comme un frais d'entreprise. En revanche, le remboursement ou la prise en charge des frais de voyages d'agrément constitue des éléments de rémunération devant être réintégrés dans l'assiette des cotisations ».

Toutefois dans les faits l'URSSAF refuse souvent l'exonération des charges sociales au motif que les conditions ne sont pas respectées, cet avis étant le plus souvent suivi par la cour de cassation comme dans un arrêt du 20 mars 2008 : « la Cour de cassation relève notamment que les salariés n'avaient pas travaillé pendant la moitié du temps passé sur place et que le voyage était également ouvert aux conjoints des salariés avec une participation financière minimale. Elle en déduit que les frais liés à ce voyage constituaient un avantage en nature soumis à cotisations et non pas des frais d'entreprise.

Rappelons que la définition de frais d'entreprise suppose la réunion de critères stricts : un caractère exceptionnel, l'intérêt de l'entreprise et des frais exposés en dehors de l'exercice normal de l'activité du travailleur salarié ou assimilé. Le bénéfice du régime d'exonération de cotisations sociales est étroitement subordonné à la réunion de ces critères ».

Les Tarifs personnels:

La circulaire DSS/SDFSS/5B N° 2003/07 du 7 janvier 2003, relative à l'évaluation des avantages en nature concernant la fourniture gratuite ou à tarif préférentiel dont bénéficient les salariés(*) sur les produits et services réalisés ou vendus par l'entreprise, stipule: « Lorsque la fourniture est gratuite ou lorsque la remise dépasse 30% du prix de vente normal, il convient de réintégrer la totalité de l'avantage en nature dans l'assiette de cotisation »

A la question: **Quel est le prix public TTC pratiqué par l'employeur**,

la circulaire 2005-129 du 06/09/2005 répond: « Lorsqu'une entreprise vend uniquement à des détaillants, c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année pour la vente du même produit à ses clients détaillants. Lorsque le produit est habituellement commercialisé dans une boutique c'est le prix TTC le plus bas pratiqué dans l'année par l'employeur pour la vente du même produit à la clientèle de la boutique ».

Les Collections gagnées:

Spécificité de la Vente Directe, il n'y a pas de texte précis relatif aux collections gagnées. Toutefois, selon nous, dès lors qu'il nous apparaît que l'on utilise les termes « gagné(e) ou gain » cela rentre forcément dans la catégorie « cadeaux » donc « Avantage en Nature » ce qui implique des charges sociales. Qui plus est, il est courant de voir une variation de prix (ou de chèques de caution encaissés) de la collection suivant le chiffre d'affaire effectué par la distributrice. Cette façon de faire, à notre avis, donne à l'administration les bases de l'Avantage en Nature. En effet celle-ci pourra très facilement prendre en référence le prix le plus élevé de la collection pour déterminer le montant de l'avantage en nature suivant l'exemple suivant:

C.A. Réalisé	Prix de la Collection	Avantage en nature généré
< 1000 €	1000	0
< 2500 €	600	400
< 5000 €	300	700
> 5000 €	Gagnée	1000

(*) le terme salarié s'entend au sens 'salarié' ou 'assimilé' tel que défini dans l'article L311-3 du code de la sécurité sociale