

RJ Patrimoine

CONSEIL INDÉPENDANT

LES ESSENTIELS  
VOLUME VIII · 2026

UN GUIDE D'AUTEUR

# L'indépendant, *décodé.*

*Statuts, protection sociale, prévoyance, retraite, optimisation de la rémunération : tout ce qu'un indépendant doit savoir pour protéger son activité et préparer l'avenir.*

---

*Foël Randrianarison*

CONSEILLER EN GESTION DE PATRIMOINE

# Joël Randrianarison

RJ PATRIMOINE

---

Édition de **mai 2026**

Données fiscales et sociales en vigueur au 17 mai 2026

ORIAS n° **25004202**

*Reproduction interdite sans autorisation écrite*



*L'indépendant troque la sécurité du salariat contre une liberté que personne ne lui reprendra. Mais cette liberté a un prix : celui de la vigilance. À chaque euro gagné doit répondre une protection souscrite, une cotisation provisionnée, une épargne constituée. L'indépendance ne se subit pas : elle se construit.*

JOËL RANDRIANARISON

# Ce que vous allez *découvrir*

## PARTIE I · POSER LES FONDATIONS

- 01 Indépendant : vous êtes votre propre filet de sécurité
- 02 Les statuts : BNC, BIC, EURL, SASU, SELARL
- 03 Le régime TNS expliqué simplement
- 04 Charges sociales TNS 2026 : combien vous payez vraiment

## PARTIE II · SE PROTÉGER

- 05 La prévoyance Madelin : le pilier essentiel
- 06 Indemnités journalières : le vrai chiffre
- 07 Invalidité et décès : ce que la Sécu couvre
- 08 Le contrat frais généraux : protéger l'activité
- 09 La mutuelle Madelin : comparatif

## PARTIE III · PRÉPARER L'AVENIR

- 10 Le PER du TNS : le plafond qui change tout
- 11 L'assurance-vie pour l'indépendant
- 12 La retraite du TNS : pourquoi il faut la compléter

## PARTIE IV · OPTIMISER SES REVENUS

- 13 Salaire ou dividendes pour le gérant d'EURL
- 14 Optimiser sa rémunération mois par mois
- 15 L'épargne de précaution : combien, où, comment

## PARTIE V · STRUCTURER ET ÉVOLUER

- 16 Acheter ses locaux professionnels : SCI ou direct
- 17 Embaucher un premier salarié
- 18 Devenir SASU : quand et pourquoi
- 19 Les erreurs fréquentes chez les indépendants

## — POUR ALLER PLUS LOIN

- 20 FAQ – 10 questions fréquentes
- 21 Lexique, sources et avertissement
- 22 Conclusion : vous êtes indépendant, pas seul

# I

PREMIÈRE PARTIE

## Poser *les fondations*

---

*Avant de parler de prévoyance ou de retraite, quatre fondations à poser : comprendre la solitude protectrice de l'indépendant, choisir le bon statut juridique, décoder le régime TNS, et mesurer le vrai coût des charges sociales en 2026. Quatre chapitres pour entrer dans la mécanique de l'indépendance.*

# Indépendant : vous êtes votre propre *filet de sécurité.*

*Quand vous êtes salarié, votre employeur paie des cotisations, la Sécurité sociale vous couvre, votre mutuelle est négociée pour vous. Quand vous devenez indépendant, ce filet, c'est vous qui devez le tisser. Personne ne le fera à votre place. Et c'est une bonne nouvelle.*

Soyons directs. Le salarié a un filet de sécurité tissé par d'autres : employeur, caisses de retraite, mutuelle d'entreprise. Il n'a rien à faire — ou presque. L'indépendant, lui, doit construire sa protection de toutes pièces. Personne ne viendra lui dire : « Au fait, votre contrat Madelin n'est pas à jour » ou « Saviez-vous que votre retraite de base sera de 900 € par mois si vous ne faites rien ? ». C'est votre responsabilité. Mais c'est aussi une opportunité : vous allez pouvoir construire une protection sur mesure, souvent meilleure que celle des salariés — à condition de vous y prendre correctement.

En quinze ans d'accompagnement d'indépendants, j'ai vu des freelances qui gagnaient 120 000 € par an mais qui n'avaient pas de prévoyance. Des professions libérales qui découvraient à 55 ans que leur retraite serait inférieure au SMIC. Des gérants de SASU qui optimisaient brillamment leurs dividendes mais qui n'avaient aucune couverture en cas d'arrêt de travail.

Ce guide est le document que je remets à chaque indépendant lors de notre premier rendez-vous. Il vous explique, sans jargon, ce que vous devez savoir pour protéger votre activité, votre famille et votre avenir. Il ne vous promet pas de formule magique — il vous donne les clés pour comprendre et décider.

## POURQUOI CE GUIDE EST DIFFÉRENT

Il est écrit par quelqu'un qui a vu des centaines de bilans patrimoniaux d'indépendants. Les points de blocage sont connus : le revenu irrégulier, la paperasse qu'on repousse, la tentation de tout mettre dans l'activité et de négliger le patrimoine personnel. Chaque chapitre répond à un vrai problème — pas à une question de manuel.

**Constantes 2026 utilisées dans ce guide.** PASS 48 060 € · PFU 31,4 % · IS 15 % jusqu'à 42 500 € puis 25 % · Plafond PER TNS 10 % du PASS + 15 % du bénéfice entre 1 et 8 PASS · Plafonds Madelin prévoyance. Sources : Légifrance, BO-FiP, URSSAF, Service-Public.

# Les statuts : BNC, BIC, EURL, SASU, SELARL — *lequel pour qui.*

*La première décision d'un indépendant, c'est son statut juridique. J'en ai vu se tromper dès le départ et traîner cette erreur pendant des années. Voici comment je présente les options à mes clients, sans le jargon juridique qui noie le poisson.*

## Entreprise individuelle (EI) — la simplicité

C'est le statut par défaut du freelance qui démarre. Pas de personne morale, pas de capital social, pas de comptes annuels à déposer. Vous êtes l'entreprise et l'entreprise c'est vous. Avantage : zéro formalisme, zéro frais de création. Inconvénient : **pas de séparation entre patrimoine personnel et professionnel** — même si la loi de 2022 a amélioré les choses en rendant la résidence principale insaisissable de droit et les autres biens fonciers insaisissables sur déclaration.

En EI, vous relevez soit des BNC (professions libérales, conseil, consulting) soit des BIC (commerce, artisanat). La différence est fiscale : les BNC relèvent de la déclaration 2035 (recettes – dépenses), les BIC de la 2031.

## EURL — l'entrepreneur seul avec une société

L'EURL, c'est une SARL avec un seul associé. Vous créez une personne morale distincte. Votre patrimoine personnel est protégé. En contrepartie, vous avez des obligations comptables (bilan, liasse fiscale) et des frais de fonctionnement (comptable, greffe).

Le point central de l'EURL : **le gérant est TNS** (Travailleur Non Salarié). Il cotise à la Sécurité sociale des indépendants. Ses charges sociales sont proportionnelles à sa rémunération — environ 45 % en dessous du PASS, 35 % au-dessus. C'est plus faible que les charges salariales, mais la protection sociale est aussi moins couvrante.

## SASU — la société par actions simplifiée unipersonnelle

La SASU, c'est le statut qui monte. Le président est **assimilé salarié** : il cotise au régime général, pas au TNS. Ses charges sont plus élevées (environ 65-75 % du net pour un net équivalent), mais la protection sociale est meilleure — notamment pour la retraite et les indemnités journalières.

La SASU offre une flexibilité que l'EURL n'a pas : vous pouvez moduler votre rémunération, vous verser des dividendes, et entrer et sortir du régime salarié plus facilement. En contrepartie, les charges sont plus lourdes sur la rémunération. C'est le grand arbitrage : **TNS = moins de charges, moins de protection. Assimilé salarié = plus de charges, plus de protection.**

## SELARL / SELAS — pour les professions réglementées

Si vous êtes médecin, avocat, architecte, expert-comptable, pharmacien ou toute profession réglementée, vous devez exercer en SEL (Société d'Exercice Libéral). La SELARL fonctionne comme une EURL (gérant TNS), la SELAS comme une SASU (président assimilé salarié). Les règles sont les mêmes, avec en plus les contraintes déontologiques de votre profession.

STATUT	RÉGIME SOCIAL	CHARGES INDICATIVES	PROTECTION SOCIALE	IDÉAL POUR
EI (BNC/BIC)	TNS	~45 %	Faible	Freelance qui démarre, CA < 70 000 €
EURL	TNS	~45 %	Faible	Indépendant CA > 70 000 €, volonté de protéger son patrimoine
SASU	Assimilé salarié	~70 %	Bonne	Indépendant CA > 100 000 €, priorité à la protection
SELARL	TNS	Variable selon profession	Variable	Profession réglementée, priorité aux charges faibles
SELAS	Assimilé salarié	Variable selon profession	Bonne	Profession réglementée, priorité à la protection

### LE CONSEIL À RETENIR EN PREMIER RENDEZ-VOUS

Ne choisissez pas votre statut uniquement sur les charges. Regardez la protection sociale qu'il offre. Un indépendant qui gagne 80 000 € et qui économise 5 000 € de charges en EURL mais qui n'a pas de prévoyance digne de ce nom fait une fausse économie. La vraie question est : que se passe-t-il si vous êtes malade six mois ? Si vous voulez un crédit immobilier ?

## CHAPITRE 3

# Le régime TNS expliqué simplement : *cotisations, protection, retraite.*

Le régime TNS – Travailleur Non Salarié – c'est le régime de protection sociale des indépendants qui ne sont pas assimilés salariés. Il couvre environ 3 millions de personnes en France. Mal compris, souvent critiqué, et pourtant, bien utilisé, il peut être très avantageux.

## Vos cotisations obligatoires

En tant que TNS, vous cotisez à quatre grandes familles de risques, et vos cotisations sont calculées sur votre revenu professionnel (bénéfice imposable + certaines réintégrations).

RISQUE COUVERT	TAUX 2026	ASSIETTE	CE QUE ÇA COUVRE CONCRÈTEMENT
Maladie-maternité	6,50 % (dans la limite du PASS) puis 1,50 %	Revenu pro	Remboursements soins de santé. IJ très limitées (voir chapitre 6).
Allocations familiales	0 % jusqu'à 110 % du PASS, puis 3,10 %	Revenu pro	Prestations familiales versées par la CAF.
Retraite de base	17,75 % (dans la limite du PASS) + 0,60 % au-delà	Revenu pro	Pension de retraite de base. Maximum : 50 % du PASS, soit 24 030 €/an.
Retraite complémentaire	7 % jusqu'à 1 PASS, puis 8 % entre 1 et 4 PASS	Revenu pro	Retraite complémentaire RCI. Système par points. Rendement faible.
Invalidité-décès	1,30 % (dans la limite du PASS)	Revenu pro	Pension invalidité (max 50 % du PASS) et capital décès (8 450 € en 2026).
CSG-CRDS	9,2 % + 0,5 % (déductible à 6,8 %)	Revenu pro + cotisations	Contribution sociale généralisée. Non déductible pour 2,9 %.
Formation professionnelle	0,25 % (PL) ou 0,29 % (artisan)	PASS	Droit à la formation via le FAF.

Au total, pour un TNS qui gagne 60 000 € de revenu annuel, la facture sociale est d'environ 27 000 €, soit 45 % de prélèvements. C'est moins que le coût d'un salarié équivalent (environ 70-75 % en super-brut), mais la protection est aussi nettement inférieure. Le jeu consiste à utiliser la différence pour financer une protection complémentaire – via les contrats Madelin.

#### CE QUE LA SÉCU DES INDÉPENDANTS NE COUVRE PAS BIEN

Les indemnités journalières sont très faibles (voir chapitre 6). La pension d'invalidité est plafonnée à 50 % du PASS, soit 24 030 €/an maximum. Le capital décès est de 8 450 € – une misère. La retraite de base est plafonnée bas. Tous ces trous dans la raquette doivent être comblés par des contrats Madelin. Ne comptez pas sur le régime obligatoire pour vous protéger correctement.

#### À RETENIR

Le TNS, c'est ~45 % de charges pour une protection minimale. Le salarié, c'est ~70 % pour une protection complète. L'écart de 25 points, c'est votre marge de manœuvre pour souscrire des contrats Madelin et vous constituer une protection sur mesure. Bien utilisée, cette différence peut faire du TNS le régime le plus optimisé de France.

# Charges sociales TNS 2026 : *combien vous payez vraiment.*

Voici les chiffres réels. Pas des moyennes théoriques. Voici ce que paie un TNS en 2026 selon son niveau de revenu.

REVENU ANNUEL	MALADIE	RETRAITE	INVALIDITÉ-DÉCÈS	CSG-CRDS	TOTAL COTISATIONS	TAUX EFFECTIF
20 000 €	1 300 €	3 550 €	260 €	1 940 €	8 560 €	42,8 %
40 000 €	2 600 €	7 100 €	520 €	3 880 €	17 120 €	42,8 %
60 000 €	3 900 €	10 650 €	625 €	5 820 €	25 620 €	42,7 %
80 000 €	4 920 €	14 200 €	625 €	7 760 €	33 340 €	41,7 %
120 000 €	5 280 €	21 300 €	625 €	11 640 €	45 460 €	37,9 %
200 000 €	6 480 €	35 500 €	625 €	19 400 €	69 726 €	34,9 %

## LA SURPRISE DES CHARGES

En TNS, vos cotisations de l'année N sont calculées sur votre revenu N-1 (ou N-2 si vous débutez). Le vrai choc arrive en année 3 : vous avez eu deux bonnes années, le fisc a assis vos cotisations sur ces revenus, et soudain l'URSSAF vous réclame des provisions mensuelles élevées. Si votre année 3 est moins bonne, vous payez des charges sur un revenu que vous n'avez plus. La solution : provisionner systématiquement 45 % de chaque euro encaissé sur un compte séparé. Dès le premier jour.

## RÉGULARISATION : LE PIÈGE À ÉVITER

Les cotisations provisionnelles sont basées sur N-1. Si votre revenu 2026 est très supérieur à 2025, vous paierez une régularisation en 2027. Prévoyez ce cash-flow. Mettez de côté 45 % de tout dépassement de revenu par rapport à l'année précédente. C'est la règle d'or de la trésorerie TNS.

## Comparaison TNS vs salarié : le vrai coût

INDICATEUR	TNS (60 000 € DE BÉNÉFICE)	SALARIÉ CADRE (60 000 € BRUT)
Coût total (charges patronales + salariales)	~27 000 €	~42 000 €
Net avant IR	~33 000 €	~42 000 € (net imposable)
Indemnités journalières (maladie)	82 €/jour max	~82 €/jour (50 % du SJR)
Retraite estimée (carrière complète)	~2 000 €/mois	~2 500 €/mois
Prévoyance obligatoire	Non (volontaire Madelin)	Oui (convention collective)
Mutuelle obligatoire	Non (volontaire)	Oui (prise en charge 50 % employeur)
Chômage	Non	Oui (ARE)
Flexibilité de rémunération	Totale (vous décidez)	Nulle (fixée par contrat)

Le TNS paie 15 000 € de charges en moins par an. Mais il doit lui-même financer sa prévoyance, sa mutuelle et son épargne retraite. S'il utilise intelligemment cet écart – Madelin prévoyance à 2 000 €, mutuelle à 1 500 €, PER à 6 500 € – il lui reste encore 5 000 € d'avance sur le salarié tout en ayant une protection comparable. C'est ça, le vrai gain du TNS.

### EXONÉRATIONS DE DÉBUT D'ACTIVITÉ

Si vous créez ou reprenez une entreprise, vous pouvez bénéficier de l'ACRE (Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise) : exonération partielle de vos cotisations sociales pendant 12 mois. Le revenu exonéré est plafonné à 75 % du PASS en 2026, soit 36 045 €. L'économie peut atteindre 8 000 à 10 000 € sur la première année.

## Le cas particulier de la micro-entreprise

La micro-entreprise est un régime simplifié de l'entreprise individuelle. Vous payez vos charges sociales et votre impôt sur le revenu en pourcentage de votre chiffre d'affaires encaissé – pas de votre bénéfice.

Les taux de cotisations en 2026 : **21,2 %** pour les prestations de services BNC/BIC, **12,3 %** pour les activités d'achat-revente. Si vous optez pour le versement libératoire, ajoutez 2,2 % (prestations). Total : 23,4 % de votre chiffre d'affaires part en charges et impôt – quelle que soit votre marge.

Plafonds de CA micro-entreprise en 2026 : **77 700 €** pour les prestations de services, **188 700 €** pour l'achat-revente.

#### LE PIÈGE DE LA MICRO-ENTREPRISE

En micro, pas de déduction de charges. Vous ne pouvez pas déduire vos frais réels (loyer, déplacements, matériel). Si vos charges réelles représentent plus de 35 % de votre CA, le régime réel (EI classique) est plus intéressant. Faites le calcul.

# II

DEUXIÈME PARTIE

## Se protéger

---

*Le cœur de la stratégie de l'indépendant. La prévoyance Madelin est le dispositif qui transforme un indépendant vulnérable en indépendant protégé. Cinq chapitres pour comprendre les garanties, les plafonds, les pièges – et construire une protection qui couvre les vrais risques.*

# La prévoyance Madelin : *le pilier qu'aucun indépendant ne doit négliger.*

Si vous ne deviez retenir qu'un seul chapitre de ce guide, ce serait celui-ci. La prévoyance Madelin, c'est le dispositif qui transforme un indépendant vulnérable en indépendant protégé. Et le meilleur ? Les cotisations sont déductibles de votre revenu imposable.

## Ce que couvre la prévoyance Madelin

Le contrat Madelin prévoyance couvre trois risques majeurs que la Sécu des indépendants couvre mal ou pas du tout :

- 1. Les indemnités journalières (arrêt de travail).** Vous définissez un montant d'indemnité journalière (par exemple 150 €/jour). Si vous êtes en arrêt de travail pour maladie ou accident, l'assureur vous verse cette somme, en complément des IJ de la Sécu. Franchise de 15, 30, 60 ou 90 jours selon votre choix.
- 2. L'invalidité permanente.** Vous définissez une rente ou un capital en cas d'invalidité permanente totale ou partielle. La Sécu vous verse au mieux 24 030 €/an. Votre Madelin peut compléter jusqu'à 80 % de votre revenu antérieur.
- 3. Le décès.** Vous garantissez un capital ou une rente à vos proches. Le capital décès de la Sécu est de 8 450 €. Avec un Madelin, vous pouvez prévoir 100 000, 200 000, 500 000 € — ce qu'il faut pour que votre famille ne soit pas en difficulté.

## Plafonds de déduction Madelin 2026

GARANTIE	PLAFOND DE DÉDUCTION	EXEMPLE CONCRET
Indemnités journalières	7 % du PASS + 3,75 % du bénéfice (plafonné à 8 PASS)	Pour 60 000 € de bénéfice : 3 364 € + 2 250 € = 5 614 € déductibles
Invalidité-décès	3,75 % du PASS + 3,75 % du bénéfice	Pour 60 000 € : 1 802 € + 2 250 € = 4 052 € déductibles

« J'avais un client freelance en informatique, 45 ans, 90 000 € de revenu annuel. Zéro prévoyance. Il s'est cassé le poignet — trois mois d'arrêt. IJ Sécu : 24 € par jour, soit 720 € par mois. Son loyer était de 1 200 €. Il a vidé son épargne en six semaines. Depuis, il a un Madelin à 120 € par mois — et il dort tranquille. »

#### LA RÈGLE D'OR DE LA PRÉVOYANCE

Souscrivez votre Madelin **avant** d'avoir un problème de santé. Une fois que vous avez un antécédent médical, l'assureur peut exclure la pathologie ou appliquer une surprime. Le meilleur moment pour souscrire, c'est le jour où vous devenez indépendant. Le deuxième meilleur moment, c'est aujourd'hui.

#### CHAPITRE 6

## Indemnités journalières : *le vrai chiffre.*

*C'est le sujet qui fait le plus peur aux indépendants quand je leur présente les chiffres. Et ils ont raison d'avoir peur. Voici la réalité.*

### Ce que verse la Sécu à un TNS en arrêt de travail

Pour un indépendant TNS, l'indemnité journalière maladie est de **1/730 du revenu annuel moyen** des trois dernières années, dans la limite du PASS. Pour un TNS qui gagne 60 000 € :

$$\text{IJ brute} = 60\ 000 \div 730 = \mathbf{82,19\ €/jour}$$

Soit environ 2 466 € pour un mois de 30 jours. À comparer avec ses revenus mensuels habituels : 5 000 €. Il manque 2 534 €.

Et ce montant est plafonné : si vous gagnez 120 000 €, l'IJ est calculée sur 48 060 € (le PASS), soit 65,84 €/jour. **1 975 €/mois**. Pour quelqu'un qui gagne 10 000 € par mois. Vous voyez le problème.

### Ce qu'apporte un contrat Madelin IJ

Avec un contrat Madelin, vous choisissez une IJ complémentaire de, par exemple, 150 €/jour. Avec une franchise de 30 jours. En cas d'arrêt long (au-delà de 30 jours), vous touchez :

- IJ Sécu : ~82 €/jour
- IJ Madelin : 150 €/jour
- **Total : 232 €/jour, soit 6 960 €/mois**

Vous couvrez vos charges professionnelles et personnelles. Coût de cette garantie : entre 600 et 1 500 € par an selon l'âge et l'état de santé. **Entièrement déductible**. Pour un TNS à 30 % de TMI, le coût net après impôt est de 420 à 1 050 €.

## LE VRAI RISQUE

L'arrêt de travail long (plus de 90 jours) est le risque n° 1 de l'indépendant. Burn-out, accident, maladie grave. Statistiquement, un indépendant sur trois connaît un arrêt de plus de 30 jours avant 50 ans. Sans Madelin IJ, c'est la catastrophe financière. Avec, c'est un incident de parcours.

## CHAPITRE 7

# Invalidité et décès : ce que la Sécu couvre, *ce qu'il faut ajouter.*

*Parlons des deux risques que personne n'aime évoquer mais qu'un indépendant responsable doit absolument couvrir.*

## Invalidité : la Sécu vous laisse tomber

En cas d'invalidité permanente, la Sécurité sociale des indépendants verse une pension classée en trois catégories :

- **Catégorie 1** : capable d'exercer une activité rémunérée. Pension = 30 % du revenu annuel moyen, plafonné à 30 % du PASS = **14 418 €/an.**
- **Catégorie 2** : incapable d'exercer toute activité professionnelle. Pension = 50 % du revenu annuel moyen, plafonné à 50 % du PASS = **24 030 €/an.**
- **Catégorie 3** : invalide et nécessite l'assistance d'une tierce personne. Majoration de 40 %.

Pour un indépendant qui gagne 80 000 € par an, 24 030 € représente **30 % de son revenu antérieur**. Le contrat Madelin invalidité comble cet écart en versant une rente complémentaire.

## Décès : 8 450 € pour votre famille

Le capital décès de la Sécurité sociale est de **8 450 €** en 2026 (forfait). C'est tout. Pas de rente éducation pour vos enfants, pas de rente de conjoint survivant — sauf pension de réversion éventuelle (60 % de la retraite du défunt).

Avec un Madelin décès, vous pouvez prévoir :

- Un capital décès de 100 000 à 500 000 €
- Une rente éducation pour chaque enfant jusqu'à ses 25 ans
- Une rente de conjoint (temporaire ou viagère)

### COMBIEN PRÉVOIR ?

En capital décès, je conseille à mes clients de viser 3 à 5 fois leur revenu annuel. Pour 80 000 € de revenu, visez 240 000 à 400 000 € de capital décès. Si vous avez un crédit immobilier, ajoutez le capital restant dû.

## CHAPITRE 8

# Le contrat frais généraux : *protéger le cabinet, l'activité.*

*Le contrat frais généraux, c'est le cousin méconnu de la prévoyance Madelin. Il ne protège pas vos revenus personnels – il protège votre activité. Pour un indépendant qui a des charges fixes, c'est indispensable.*

## Le mécanisme en une phrase

Vous êtes en arrêt de travail. Votre activité s'arrête. Mais vos charges professionnelles, elles, continuent de courir. Le contrat frais généraux prend le relais et rembourse ces charges sur justificatif – dans la limite d'un forfait mensuel défini au contrat.

## Ce qui est couvert

- Loyer professionnel et charges locatives
- Salaires et charges des employés
- Abonnements, logiciels, assurances professionnelles
- Frais de comptabilité, honoraires
- Intérêts d'emprunt professionnel
- Frais fixes (EDF, téléphone, internet pro)

**Coût** : entre 300 et 1 000 € par an selon le montant des charges couvertes. **Déductible du bénéfice professionnel.**

« J'ai un client kinésithérapeute qui a eu un grave accident de ski. Arrêt de 9 mois. Son cabinet avait 2 500 € de charges fixes par mois. Sans le contrat frais généraux, il aurait dû fermer. L'assurance a pris en charge 22 500 € de charges. Il a rouvert le cabinet sans une dette. »

#### QUAND CE CONTRAT EST INDISPENSABLE

Dès que vous avez un local professionnel, du matériel en leasing ou un salarié. Si vous travaillez de chez vous sans charges fixes lourdes, le contrat frais généraux est moins prioritaire que la prévoyance IJ personnelle.

#### CHAPITRE 9

## La mutuelle Madelin (ou pas) : *comparatif.*

La mutuelle Madelin – officiellement « complémentaire santé » – permet à l'indépendant TNS de déduire ses cotisations de son revenu imposable. Mais est-ce toujours le contrat le plus intéressant ? Pas forcément.

### Madelin vs mutuelle individuelle classique

CRITÈRE	MUTUELLE MADELIN	MUTUELLE INDIVIDUELLE CLASSIQUE
Déductibilité	Oui, dans la limite du plafond (3,75 % du PASS + 3,75 % du bénéfice)	Non déductible
Garanties	Contrats souvent standardisés	Plus large choix, parfois meilleurs rapports garanties/prix
Prix	Souvent plus chers (les assureurs savent que c'est déductible)	Parfois moins chers, surtout pour les jeunes
Portabilité	Rattachée au statut TNS	Indépendante du statut

Comparez toujours les deux options. Prenez un devis Madelin, un devis classique avec les mêmes garanties, et calculez le coût net après impôt. Parfois, le contrat non-Madelin moins cher est plus avantageux, même sans déduction fiscale.

#### LA RÈGLE PRATIQUE

Si votre TMI est à 30 % ou plus, le Madelin est généralement gagnant grâce à la déduction. Si votre TMI est à 11 %, l'avantage fiscal est faible et un contrat classique peut être plus compétitif.

### Cas pratique : calcul du coût net d'une mutuelle

Prenons un TNS avec 60 000 € de bénéfice et une TMI à 30 % :

PARAMÈTRE	MUTUELLE MADELIN	MUTUELLE CLASSIQUE
Cotisation annuelle	1 800 €	1 200 €
Déductibilité (TMI 30 %)	Oui : économie d'IR = 540 €	Non
Coût net après impôt	1 260 €	1 200 €

Avec une TMI à 41 %, le Madelin devient nettement gagnant (coût net : 1 062 €). Avec une TMI à 11 %, le Madelin est perdant (coût net : 1 602 €). **La TMI est la variable clé de vos décisions de protection sociale.**

## Les garanties à ne pas négliger

- **Hospitalisation** : le ticket modérateur (20 % des frais) peut représenter des milliers d'euros.
- **Dentaire** : les prothèses dentaires sont très mal remboursées par la Sécu.
- **Optique** : un équipement optique complet peut coûter 600-800 €.
- **Médecines douces** : ostéopathie, psychologue, diététicien – utile pour les indépendants stressés.
- **Chambre particulière** : en cas d'hospitalisation, 60-150 €/jour non remboursés.

# III

TROISIÈME PARTIE

## Préparer *l'avenir*

---

*L'épargne et la retraite sont le talon d'Achille de l'indépendant. Sans employeur pour cotiser à sa place, sans PER d'entreprise obligatoire, c'est à lui de construire ses propres piliers. Trois chapitres sur les trois outils essentiels : le PER, l'assurance-vie et la compréhension lucide du niveau réel de la retraite TNS.*

## Le PER du TNS : *le plafond spécifique qui change tout.*

Le Plan Épargne Retraite est l'outil le plus puissant de l'indépendant pour préparer sa retraite. Et le TNS bénéficie d'un avantage que les salariés n'ont pas : un plafond de déduction majoré.

### Le plafond PER pour un TNS

Pour un salarié, le plafond PER est de **10 % du PASS** (soit 4 806 € en 2026) ou 10 % des revenus professionnels si plus élevé (dans la limite de 8 PASS). Pour un TNS, le plafond alternatif spécifique est : **10 % du PASS + 15 % de la fraction du bénéfice comprise entre 1 et 8 PASS.**

### Calcul concret

BÉNÉFICE ANNUEL	PLAFOND PER TNS	PLAFOND SALARIÉ ÉQUIVALENT	DIFFÉRENCE
30 000 €	$4\,806 + 15\% \times 0 = 4\,806 \text{ €}$	4 806 €	0 €
60 000 €	$4\,806 + 15\% \times (60\,000 - 48\,060) = 6\,597 \text{ €}$	4 806 €	+1 791 €
100 000 €	$4\,806 + 15\% \times (100\,000 - 48\,060) = 12\,597 \text{ €}$	10 000 €	+2 597 €
150 000 €	$4\,806 + 15\% \times (150\,000 - 48\,060) = 20\,097 \text{ €}$	15 000 €	+5 097 €
200 000 €	$4\,806 + 15\% \times (200\,000 - 48\,060) = 27\,597 \text{ €}$	20 000 €	+7 597 €

Pour un TNS qui gagne 100 000 €, le PER permet de déduire jusqu'à 12 597 € de son revenu imposable. À 30 % de TMI, c'est **3 779 € d'impôt économisé.**

#### ATTENTION AU PLAFOND GLOBAL

Si vous êtes marié ou pacsé, le plafond PER est mutualisé au sein du couple. Si votre conjoint est salarié, ses droits PER sont les mêmes que les vôtres, et vous pouvez utiliser son plafond non consommé. Vérifiez chaque année.

## PER OU MADELIN RETRAITE ?

L'ancien Madelin Retraite a été remplacé par le PER. Les contrats ouverts avant le 1<sup>er</sup> octobre 2019 continuent sous les anciennes règles. Les nouveaux contrats sont tous des PER. Le plafond de déduction est le même.

## CHAPITRE 11

# L'assurance-vie *pour l'indépendant.*

*L'assurance-vie n'est pas spécifique aux indépendants, mais les indépendants ont des besoins spécifiques que l'assurance-vie peut parfaitement servir – à condition de bien la structurer.*

## Trois usages de l'assurance-vie pour un indépendant

- 1. L'épargne de précaution « au-dessus du Livret A ».** Une fois votre Livret A et LDDS pleins (plafonds 22 950 € et 12 000 €), le surplus peut aller sur un fonds euros en assurance-vie. Rendement 2026 autour de 2,5-3 % net de frais de gestion, contre 3 % pour le Livret A. Vous n'êtes pas limité par un plafond.
- 2. Le complément de retraite en UC.** Le PER a un plafond. L'assurance-vie n'en a pas. Pour un indépendant qui gagne bien sa vie et qui veut épargner au-delà du plafond PER, une assurance-vie en unités de compte (ETF, SCPI, fonds actions) est le véhicule idéal. La fiscalité en cas de rachat est plus favorable après 8 ans (abattement de 4 600 € ou 9 200 € pour un couple, puis PFU à 31,4 %).
- 3. La transmission et la clause bénéficiaire démembrée.** Le conjoint reçoit l'usufruit des capitaux (il peut les utiliser), les enfants reçoivent la nue-propriété (ils deviendront pleins propriétaires au décès du conjoint). Une optimisation successorale puissante et parfaitement légale.

## NOTRE CONSEIL POUR L'INDÉPENDANT

Structurez votre assurance-vie en trois compartiments : un fonds euros pour l'épargne de précaution au-delà des livrets, un compartiment UC diversifié pour le long terme, et une poche SCPI/immobilier pour la diversification. Chaque compartiment a sa propre stratégie.

# La retraite du TNS : pourquoi *il faut absolument la compléter*.

Soyons clairs : si vous êtes TNS et que vous ne faites rien en dehors des cotisations obligatoires, votre retraite sera faible. Très faible.

## Simulation retraite TNS à différents niveaux de revenu

REVENU ANNUEL MOYEN	RETRAITE DE BASE	RETRAITE COMPLÉMENTAIRE RCI	PENSION TOTALE ESTIMÉE	TAUX DE REMPLACEMENT
30 000 €	7 500 €/an	2 100 €/an	9 600 €/an (800 €/mois)	32 %
50 000 €	12 500 €/an	4 500 €/an	17 000 €/an (1 417 €/mois)	34 %
80 000 €	24 030 €/an	8 000 €/an	32 030 €/an (2 669 €/mois)	40 %
120 000 €	24 030 €/an	12 000 €/an	36 030 €/an (3 003 €/mois)	30 %

Même avec un revenu de 120 000 €, la retraite ne dépasse pas 3 000 € par mois. C'est **70 % de perte de revenu** à la retraite. Et ce calcul est optimiste : il suppose une carrière complète sans interruption.

### LE CHOC DE LA RETRAITE TNS

Un médecin spécialiste ou un avocat qui gagne 150 000 € par an pendant 30 ans peut se retrouver avec une retraite de 3 500 € par mois. Le PER, l'assurance-vie et l'immobilier locatif ne sont pas des options – ce sont des obligations.

## Combien épargner pour maintenir son niveau de vie

Règle de calcul rapide : prenez votre revenu annuel actuel, retirez 40 % (ce que la retraite obligatoire vous donnera, environ), et multipliez la différence par 25. C'est le capital qu'il vous faut (règle des 4 %).

Exemple : vous gagnez 80 000 €/an. Objectif de revenu à la retraite : 70 % = 56 000 €. Retraite obligatoire estimée : 32 000 €. Différence à combler : 24 000 €. Capital nécessaire : 24 000 × 25 = 600 000 €.

## LES TROIS PILIERS DE LA RETRAITE DE L'INDÉPENDANT

1. Cotisations obligatoires (retraite de base + complémentaire RCI).
2. PER TNS (déduction fiscale puissante, sortie en capital ou rente).
3. Assurance-vie et immobilier locatif (pas de plafond, liberté totale). Si vous remplissez ces trois piliers, votre retraite sera confortable.

## Cotisations minimales TNS : même si vous ne gagnez rien

COTISATION	MONTANT MINIMUM 2026	BASE DE CALCUL
Maladie-maternité	~1 064 €/an	Forfait 20 % du PASS
Retraite de base	~886 €/an	Forfait 5,25 % du PASS
Invalité-décès	~210 €/an	Forfait 11,50 % du PASS × 0,5
CSG-CRDS	0 €	Pas de cotisation minimale
<b>Total minimum annuel</b>	<b>~2 160 €</b>	

Même une année où vous ne gagnez rien, vous devez trouver 2 160 € pour vos cotisations minimales. Prévoyez cette somme dans votre épargne de précaution.

### ANNÉE BLANCHE = TRIMESTRES VALIDÉS, PAS DE POINTS

Une année à faibles revenus valide des trimestres de retraite – important pour le taux plein. Mais elle ne génère quasiment aucun point de retraite complémentaire RCI. La quantité (trimestres) est assurée, mais la qualité (montant) ne l'est pas.

## Calcul de la retraite de base TNS : la formule

**Pension annuelle = Revenu annuel moyen (RAM) × Taux × (Durée d'assurance / Durée de référence)**

Le RAM est la moyenne de vos revenus sur l'ensemble de votre carrière (pas les 25 meilleures années comme les salariés). Le taux plein est de 50 %. La durée de référence est de 172 trimestres (43 ans) pour la génération née après 1973.

Exemple : carrière complète, RAM de 60 000 €. Retraite de base = 60 000 × 50 % × 1 = **30 000 €/an**. Mais le plafond est de 50 % du PASS, soit **24 030 €/an**. C'est là que la retraite complémentaire RCI et le PER prennent tout leur sens.

# IV

QUATRIÈME PARTIE

## Optimiser *ses revenus*

---

*Le grand arbitrage de l'indépendant : salaire ou dividendes ? Comment se verser un revenu régulier quand l'activité est irrégulière ? Et comment constituer l'épargne de précaution qui sert de fondation à tout l'édifice ? Trois chapitres pour reprendre le contrôle de vos flux financiers.*

# Salaire ou dividendes pour le gérant d'EURL : *exemple chiffré.*

C'est LA question que me posent tous les gérants d'EURL : « Est-ce que je me verse un salaire ou des dividendes ? » La réponse dépend de votre situation, mais voici le calcul qui permet de trancher.

## Salaire en EURL

Le gérant d'EURL est TNS. Sa rémunération est soumise aux charges sociales TNS (~45 %) et à l'IR (barème progressif). La rémunération est déductible du résultat de l'EURL, donc elle échappe à l'IS.

## Dividendes en EURL

Le bénéfice est d'abord soumis à l'IS : 15 % jusqu'à 42 500 €, 25 % au-delà. Ensuite, les dividendes versés au gérant sont soumis au PFU de 31,4 % (ou sur option au barème IR avec abattement de 40 %).

## Comparaison chiffrée — 100 000 € de résultat

OPTION	IS	CHARGES SOCIALES	IR/PFU	NET DANS LA POCHE
100 % salaire (60 000 €)	0 € (déduit)	~27 000 € (45 %)	~9 000 € (IR TMI 30 %)	~24 000 €
100 % dividendes (100 000 €)	17 375 € (IS)	~6 200 €	~25 900 € (PFU)	~50 525 €
Mix optimal : 48 060 € salaire + 51 940 € dividendes	~13 000 € (IS)	~24 127 €	~16 500 €	~46 313 €

### LE PIÈGE DES DIVIDENDES SANS SALAIRE

Si vous ne vous versez aucun salaire, vous ne cotisez pas pour votre retraite. À 65 ans, vous aurez une retraite proche de zéro. Le « tout dividendes » est très rentable à court terme. Il est catastrophique à long terme. Un salaire minimum de 1 PASS (48 060 €) permet de valider 4 trimestres de retraite par an.

## LA STRATÉGIE RECOMMANDÉE

Versez-vous un salaire d'au moins 1 PASS (48 060 € en 2026) pour valider vos trimestres retraite, bénéficier de la protection sociale, et pouvoir justifier de revenus pour un emprunt immobilier. Le reste peut être distribué en dividendes, soumis au PFU.

## CHAPITRE 14

# Optimiser sa rémunération *mois par mois*.

*Le problème numéro un des indépendants, c'est le revenu irrégulier. Un mois à 12 000 €, trois mois à 3 000 €. Voici comment je conseille à mes clients de gérer cette irrégularité.*

## La méthode des trois comptes

**Compte 1 : le compte professionnel.** C'est là où atterrissent tous vos encaissements clients. Vous n'y touchez jamais pour des dépenses personnelles. De ce compte, vous payez vos charges professionnelles et vous transférez de l'argent vers les comptes 2 et 3.

**Compte 2 : le compte « charges et impôts ».** À chaque encaissement, vous transférez immédiatement 45 % vers ce compte. C'est l'argent de l'URSSAF, du fisc, de la TVA. Cet argent ne vous appartient pas. Traitez-le comme tel.

**Compte 3 : le compte « salaire ».** Le reste, c'est votre salaire. Vous vous versez un montant fixe chaque mois – comme un salarié. Si le compte 3 est bien rempli, vous augmentez votre salaire mensuel. S'il se vide, vous le réduisez.

## Combien se verser chaque mois ?

Regardez votre revenu net moyen sur 12 mois glissants. Divisez par 12. Retirez 10 % de marge de sécurité. C'est votre salaire mensuel cible. Révissez ce calcul tous les trimestres.

« Un client consultant SEO, 30 ans, oscillait entre 4 000 et 15 000 € par mois. Il dépensait tout pendant les bons mois et angoissait pendant les mois creux. On a mis en place la méthode des trois comptes. Salaire fixe à 5 000 €. En un an, il a constitué 35 000 € d'épargne de précaution sans même s'en rendre compte. »

## LA DISCIPLINE QUI PAIE

Se verser un salaire fixe est la décision la plus importante que vous prendrez pour votre équilibre financier. Votre banquier vous prêtera plus facilement. Votre conjoint vous comprendra mieux. Et vous saurez exactement combien vous gagnez – ce qui est la base de toute stratégie patrimoniale.

## L'arbitrage mensuel : charges pros vs rémunération nette

STRATÉGIE	AVANTAGE	RISQUE	POUR QUI
<b>Maximiser les charges</b> (leasing, matériel, formation)	Baisse du résultat imposable et des cotisations	Revenu net faible, capacité d'emprunt réduite	TNS avec patrimoine déjà constitué
<b>Minimiser les charges</b> (peu de dépenses pro)	Revenu net élevé, capacité d'emprunt forte	Cotisations élevées, IR plus lourd	Jeunes indépendants avec projet immobilier
<b>Équilibre ciblé</b> (charges utiles uniquement)	Optimisation sans excès	Demande une discipline de suivi	La majorité des indépendants

Ne refusez jamais une charge professionnelle réellement utile pour votre activité. Mais ne créez pas de charges artificielles dans le seul but de réduire votre résultat.

## Le cas de la SASU : modulation salaire/dividendes en cours d'année

Contrairement à l'EURL où le gérant TNS déclare un revenu annuel unique, le président de SASU peut moduler sa rémunération chaque mois. Cette flexibilité est un atout majeur pour les indépendants à revenus saisonniers ou irréguliers.

Attention : les dividendes, eux, ne peuvent être distribués qu'une fois par an après approbation des comptes annuels. Autre avantage de la SASU : la rémunération du président étant un salaire, elle ouvre droit aux IJ en cas d'arrêt maladie – un montant généralement plus favorable que les IJ TNS.

## CHAPITRE 15

# L'épargne de précaution : *combien, où, comment.*

Pour un indépendant, l'épargne de précaution n'est pas un luxe – c'est la fondation de tout l'édifice. Sans elle, le moindre imprévu vous met en danger.

## Combien ?

La règle classique pour un salarié : 3 à 6 mois de dépenses. Pour un indépendant : **6 à 12 mois de dépenses personnelles ET professionnelles**. Parce que vous pouvez perdre votre principal client du jour au lendemain. Parce qu'un arrêt de travail de 3 mois avec une franchise Madelin de 90 jours, c'est 3 mois sans IJ.

Montant cible pour un indépendant qui dépense 4 000 € par mois (tout compris) : **24 000 à 48 000 €**.

---

## Où placer cette épargne ?

Priorité 1 : **Livret A** (plafond 22 950 €) et **LDDS** (plafond 12 000 €). Liquidité immédiate, zéro fiscalité, zéro risque. Pour un couple, le plafond total est de 70 000 € (2 Livrets A + 2 LDDS).

Priorité 2 : **Fonds euros d'assurance-vie** pour le surplus au-delà des livrets. Rendement 2,5-3 % en 2026. Liquidité en 72 heures.

Priorité 3 : **Compte sur livret bancaire** si vous avez besoin de liquidité intraday. Rendement proche de zéro, mais disponibilité absolue.

### CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE

Ne placez pas votre épargne de précaution en unités de compte, en SCPI, en PER ou en immobilier. La précaution, c'est pour les urgences. Elle doit être disponible en moins de 72 heures, sans risque de perte en capital, sans pénalité de sortie. L'investissement, c'est pour le reste.

# V

CINQUIÈME PARTIE

## Structurer *et évoluer*

---

*L'indépendant qui réussit n'est pas celui qui stagne. C'est celui qui structure son activité, qui investit dans ses locaux, qui embauche quand c'est le moment, et qui sait reconnaître le moment de changer de statut. Quatre chapitres pour franchir les caps – et éviter les erreurs qui coûtent cher.*

# Acheter ses locaux professionnels : *SCI* ou *direct*.

Beaucoup de professions libérales et d'indépendants finissent par se poser la question : « Et si j'achetais mes locaux au lieu de les louer ? » Excellente question – mais la réponse dépend de la structure.

## Achat en direct (dans le patrimoine privé)

Avantage : simplicité. Vous achetez les murs, vous les louez à votre société d'exploitation. Le loyer est une charge déductible pour la société, un revenu foncier pour vous. Inconvénient : confusion des patrimoines, fiscalité IR + PS sur les loyers (47,2 % à TMI 30 %, 62,2 % à TMI 45 %).

## Achat via une SCI à l'IS

C'est la stratégie recommandée pour les indépendants qui génèrent plus de 100 000 € de chiffre d'affaires. Vous créez une SCI à l'IS qui achète les murs. Les loyers sont imposés à l'IS (15 % jusqu'à 42 500 €, 25 % au-delà) – bien moins que l'IR + PS. Et vous pouvez amortir le bien.

MÉTHODE	FISCALITÉ LOYERS	PROTECTION PATRIMONIALE	TRANSMISSION	COÛT ANNUEL
Direct (privé)	IR + PS (47,2-62,2 %)	Faible	Droits de mutation	0 €
SCI à l'IR	IR + PS (transparence)	Bonne	Donation de parts	~1 000 €/an
SCI à l'IS	IS 15-25 % + amortissement	Excellente	Donation de parts, décote	~2 500 €/an

### QUAND L'ACHAT DES MURS A DU SENS

Dès que vous avez plus de 5 ans de visibilité sur votre activité, que vous êtes installé dans des locaux que vous aimez, et que vous avez la trésorerie pour l'apport (généralement 20-30 %). L'achat des murs professionnels est l'un des meilleurs investissements qu'un indépendant puisse faire.

## Exemple chiffré : location vs achat des murs sur 10 ans

Un consultant loue un bureau 1 200 € par mois. Sur 10 ans : 144 000 € de loyers perdus. S'il achète un bureau de 50 m<sup>2</sup> à 5 000 €/m<sup>2</sup> (250 000 €), avec apport 50 000 € et emprunt 200 000 € à 3,5 % sur 15 ans, sa mensualité est de 1 429 €. Sur 10 ans, il rembourse 171 480 € dont ~55 000 € d'intérêts déductibles, et possède un bien de 250 000 €. Gain net théorique par rapport à la location : +95 020 €.

## SCI à l'IS pour les murs : fiscalité détaillée

1. La SCI perçoit un loyer (disons 14 400 €/an).
2. La SCI amortit le bien (250 000 € sur 25 ans = 10 000 €/an).
3. La SCI déduit les intérêts d'emprunt, la taxe foncière, l'assurance et l'entretien.
4. Le résultat fiscal est proche de zéro. IS payé : quasi nul.
5. Votre société d'exploitation déduit le loyer de son résultat imposable.
6. Résultat : double optimisation, parfaitement légale.

### ATTENTION À LA SCI À L'IS POUR LES MURS PROFESSIONNELS

Si vous revendez les murs, la plus-value est une PV professionnelle : IS + PFU à la distribution. Et l'amortissement comptable réduit la valeur nette comptable, ce qui augmente la plus-value imposable. La sortie de SCI à l'IS doit être anticipée. Horizon recommandé : très long terme (15 ans et plus).

## CHAPITRE 17

# Embaucher un premier salarié : *les charges, les aides.*

Le passage de « freelance solo » à « employeur » est un cap psychologique et financier. Voici comment je les aide à le franchir sereinement.

## Le coût réel d'un salarié

ÉLÉMENT	MONTANT MENSUEL
Salaire brut	~2 600 €
Cotisations patronales (~42 % du brut)	~1 092 €
<b>Coût total employeur</b>	<b>~3 692 €</b>
Salaire net versé	2 000 €
<b>Ratio net/coût total</b>	<b>54 %</b>

## Les aides à l'embauche en 2026

- **Réduction Fillon** : réduction de cotisations patronales pour les salaires jusqu'à 1,6 SMIC.
- **Aide à l'embauche d'un apprenti** : 6 000 € pour un apprenti (première année).
- **ACRE** : exonération partielle de charges pendant 12 mois dans le cadre de la création.
- **Contrat de professionnalisation** : aide forfaitaire pour l'embauche d'un demandeur d'emploi.

### NE SOUS-ESTIMEZ PAS LES OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES

Embaucher, c'est aussi : DPAAE, DSN mensuelle, contrat de travail, visite médicale, mutuelle obligatoire, prévoyance obligatoire (pour les cadres), formation professionnelle. Déléguez la paie à un cabinet comptable. Ne faites pas ça vous-même.

## Alternatives à l'embauche

- **Freelance / sous-traitant** : vous payez une facture, pas un salaire. Flexibilité contre stabilité.
- **Portage salarial** : le professionnel est salarié d'une société de portage. Coût : environ 8-12 % de commission.
- **Stagiaire / alternant** : gratification minimale 4,05 €/h en 2026. Aides à l'apprentissage généreuses.
- **Groupement d'employeurs** : plusieurs entreprises se regroupent pour embaucher un salarié à temps partagé.

## Le coût réel d'un salarié selon le niveau de rémunération

SALAIRE NET MENSUEL	SALAIRE BRUT	COTISATIONS PATRONALES	COÛT TOTAL MENSUEL	RATIO NET/COÛT TOTAL
1 500 € (proche SMIC)	~1 950 €	~600 €	~2 550 €	59 %
2 000 €	~2 600 €	~1 092 €	~3 692 €	54 %
3 000 €	~3 900 €	~1 638 €	~5 538 €	54 %
5 000 € (cadre)	~6 500 €	~2 730 €	~9 230 €	54 %

La réduction Fillon allège significativement le coût des bas salaires. Plus le salaire est élevé, plus le ratio se dégrade.

### CHAPITRE 18

## Devenir SASU : *quand et pourquoi changer de statut.*

Beaucoup d'indépendants démarrent en EI ou en EURL, et se posent un jour la question de passer en SASU. Voici les signaux qui indiquent qu'il est temps de franchir le pas.

### Quand passer en SASU ?

- 1. Votre revenu dépasse 100 000 € par an.** À ce niveau, l'écart de charges entre TNS et assimilé salarié se réduit.
- 2. Vous voulez une meilleure couverture retraite.** Le régime général calcule la retraite sur les 25 meilleures années (contre la moyenne de toute la carrière pour le TNS).
- 3. Vous envisagez de recruter.** La SASU offre plus de flexibilité pour la gouvernance et l'entrée d'investisseurs.
- 4. Vous voulez une mutuelle et une prévoyance collectives.** Contrats collectifs souvent moins chers et plus protecteurs.
- 5. Vous prévoyez de céder votre entreprise.** La cession de titres SASU bénéficie d'un abattement pour durée de détention (50 % entre 2 et 8 ans, 65 % au-delà).

CRITÈRE	EURL (TNS)	SASU (ASSIMILÉ SALARIÉ)
Charges sociales	~45 %	~70 %
Indemnités journalières	Faible (82 €/j max)	50 % du salaire brut (plafonné)
Retraite de base	Moyenne carrière entière	25 meilleures années
Retraite complémentaire	RCI (rendement faible)	AGIRC-ARRCO (meilleur rendement)
Assurance chômage	Non	Oui (sous conditions)
Mutuelle/prévoyance	Individuelle Madelin	Contrat collectif possible

#### NOTRE CONSEIL

Si vous êtes en EURL et que votre résultat dépasse 100 000 € depuis deux ans, demandez à votre expert-comptable une simulation comparative EURL/SASU sur 5 ans. La réponse n'est jamais universelle.

## Le coût de la transformation EURL → SASU

Une opération juridique qui implique : commissaire à la transformation, rapport sur la valeur des biens, nouveaux statuts, enregistrement au greffe. Frais : 2 500 à 5 000 €. Délai : 2 à 4 mois. Fiscalement neutre si la SASU reprend l'intégralité de l'actif et du passif.

## SASU et dividendes : optimiser la fiscalité

En SASU, les dividendes sont soumis au PFU de 31,4 %. Option : barème IR avec abattement de 40 %. Pour 30 000 € de dividendes :

OPTION	BASE IMPOSABLE	IMPOSITION	NET
PFU (31,4 %)	30 000 €	9 420 €	20 580 €
Barème IR (TMI 30 %) + PS 17,2 %	18 000 € (après abattement)	5 400 € IR + 5 160 € PS = 10 560 €	19 440 €

L'arbitrage PFU/barème se refait chaque année. Ne choisissez pas par défaut — calculez.

# Les erreurs fréquentes *chez les indépendants.*

En quinze ans de pratique, j'ai observé des centaines d'indépendants. Voici les dix erreurs les plus fréquentes et les plus coûteuses.

1. **Ne pas avoir de prévoyance.** L'erreur reine. Un indépendant sur deux n'a pas de Madelin prévoyance. Un arrêt de travail de 3 mois peut effacer des années d'épargne.
2. **Se verser zéro salaire et tout en dividendes.** Vous optimisez le court terme mais vous sacrifiez votre retraite et votre capacité d'emprunt.
3. **Ne pas provisionner ses charges.** L'URSSAF ne pardonne pas. 45 % de chaque encaissement sur un compte séparé. Non négociable.
4. **Mélanger comptes pro et perso.** Interdiction légale si vous êtes en société. Source de confusion permanente si vous êtes en EI.
5. **Oublier le PER.** Le plafond PER du TNS est une niche fiscale puissante. Même 2 000 € par an, ça compte.
6. **Ne pas avoir d'épargne de précaution.** Un indépendant sans épargne est un funambule sans filet. Objectif : 12 mois de dépenses.
7. **Choisir un statut sans simulation.** EI, EURL ou SASU ? La réponse dépend de votre revenu, profession, âge, situation familiale.
8. **Négliger la mutuelle.** La Sécu rembourse de moins en moins bien. Un accident dentaire ou optique peut coûter plusieurs milliers d'euros.
9. **Attendre 50 ans pour penser à la retraite.** Le PER TNS à 30 ans avec 5 000 €/an donne 350 000 € à 65 ans. Le même PER démarré à 50 ans donne 110 000 €.
10. **Ne pas consulter de CGP.** Un bon CGP coûte 500 à 1 500 € par an et fait économiser 5 000 à 15 000 € en optimisation.

« Pour résumer quinze ans de rendez-vous avec des indépendants en une phrase : ceux qui réussissent ne sont pas les plus talentueux ni les mieux payés, ce sont ceux qui ont mis en place les bonnes structures — juridique, sociale, fiscale — dès les premières années. »

## Les 5 signaux qu'il est temps de consulter un CGP

1. **Votre bénéfice dépasse 70 000 € pour la première fois.** C'est le seuil où le statut EI n'est plus optimal.
2. **Vous avez 30 ans et aucune épargne retraite.** Chaque année perdue coûte très cher en intérêts composés.
3. **Votre premier enfant arrive.** La prévoyance décès devient urgente. La clause bénéficiaire aussi.

4. **Vous achetez votre résidence principale.** Le banquier va vous demander vos trois derniers bilans.
5. **Vous pensez à réduire votre activité.** Le passage à temps partiel a des conséquences sur votre protection sociale.

---

## L'erreur bonus : ne pas savoir dire non

J'observe beaucoup d'indépendants qui acceptent tous les clients, tous les projets, toutes les missions. Par peur du vide. Résultat : ils travaillent 60 heures par semaine, gagnent bien leur vie mais n'ont pas le temps d'optimiser ce qu'ils gagnent. L'indépendance, ce n'est pas gagner plus en travaillant plus. C'est gagner assez en travaillant à son rythme, puis **prendre le temps de gérer ce qu'on a gagné**. Bloquez une demi-journée par trimestre pour vos finances personnelles. C'est le meilleur investissement de votre temps.

# VI

POUR ALLER PLUS LOIN

## FAQ, lexique *et* *conclusion*

---

Dix questions parmi les plus fréquentes des indépendants, un lexique pour décoder les termes techniques, et une feuille de route pour passer à l'action. La matière brute, pour ceux qui veulent creuser – et agir.

# Questions fréquentes

## — 10 réponses.

### 🔗 EURL ou SASU : comment choisir définitivement ?

EURL = TNS = moins de charges (~45 %) mais protection sociale faible. SASU = assimilé salarié = plus de charges (~70 %) mais meilleure retraite et IJ. En dessous de 80 000 € de résultat, l'EURL est souvent plus intéressante. Au-dessus de 120 000 €, la SASU le devient. Entre les deux, faites une simulation personnalisée.

### 🔗 Le PER TNS est-il vraiment intéressant si je ne paie pas beaucoup d'impôts ?

Si votre TMI est à 11 %, l'avantage fiscal immédiat est faible. Mais le PER a deux autres avantages : les fonds fructifient sans fiscalité annuelle, et vous pouvez sortir en capital avec une fiscalité potentiellement plus faible à la retraite. Le PER se justifie dès la TMI à 11 %, il devient très puissant à partir de 30 %.

### 🔗 Puis-je cumuler PER et assurance-vie ?

Oui, et c'est recommandé. Le PER jusqu'au plafond de déduction, l'assurance-vie pour le surplus. Le PER optimise votre fiscalité immédiate, l'assurance-vie offre une liberté de rachat totale.

### 🔗 Quelle prévoyance Madelin souscrire en priorité si j'ai un budget limité ?

Les indemnités journalières. C'est le risque le plus probable (arrêt de travail) et le plus dévastateur à court terme. Ensuite l'invalidité, puis le décès si vous avez des personnes à charge.

### 🔗 Je suis en EI, dois-je passer en société ?

Si votre chiffre d'affaires dépasse 70 000 € par an OU si vous avez un patrimoine personnel significatif à protéger, la réponse est oui. La création d'une EURL coûte environ 1 500-2 500 € et protège votre patrimoine personnel.

### 🔗 Combien puis-je déduire avec un contrat Madelin prévoyance ?

IJ : 7 % du PASS + 3,75 % du bénéfice (plafonné à 8 PASS). Invalidité-décès : 3,75 % du PASS + 3,75 % du bénéfice. Pour 60 000 € de bénéfice, le plafond total est d'environ 9 666 €.

### 🔗 Puis-je avoir une assurance chômage en tant qu'indépendant ?

En TNS, non. En assimilé salarié (SASU), vous pouvez bénéficier de l'assurance chômage après une rupture conventionnelle ou une fin de mandat, sous conditions. Il existe aussi des assurances chômage privées (GSC, APRIL) mais elles sont chères et les conditions d'indemnisation sont strictes.

### 🔗. Le versement libératoire de l'IR existe-t-il encore en 2026 ?

Oui, pour les entrepreneurs individuels sous conditions : chiffre d'affaires inférieur à 77 700 € (BIC) ou 27 000 € (BNC) et revenu fiscal de référence sous certains seuils. L'impôt est payé en même temps que les charges sociales.

### 🔗. Qu'est-ce qui change pour les indépendants en 2026 ?

PASS à 48 060 € (revalorisé). Les seuils et plafonds Madelin sont indexés sur le PASS. Les taux de cotisations TNS sont stables par rapport à 2025. La réforme des retraites (si elle survient) pourrait modifier le calcul de la retraite de base et complémentaire – à surveiller.

### 🔗. À quel moment consulter un CGP ?

Dès le début de votre activité pour poser les bonnes bases (statut, prévoyance, retraite). Ensuite, à chaque étape clé : dépassement des 70 000 €, embauche du premier salarié, achat immobilier, mariage/PACS, naissance. Un rendez-vous annuel de suivi est idéal.

## CHAPITRE 21

# Lexique, sources *et avertissement.*

# Lexique

TERME	DÉFINITION
ACRE	Aide aux Créateurs et Repreneurs d'Entreprise. Exonération partielle de charges sociales pendant 12 mois.
AGIRC-ARRCO	Régime de retraite complémentaire des salariés du privé. Meilleur rendement que le RCI des TNS.
Assimilé salarié	Statut social du président de SASU. Cotise au régime général, pas au TNS.
BIC	Bénéfices Industriels et Commerciaux. Catégorie fiscale des commerçants et artisans.
BNC	Bénéfices Non Commerciaux. Catégorie fiscale des professions libérales.
CNAV	Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse. Gère la retraite de base des salariés.
Contrat Madelin	Contrat de prévoyance, mutuelle ou retraite dédié aux TNS. Cotisations déductibles du revenu imposable.
CSG-CRDS	Contribution Sociale Généralisée et Contribution au Remboursement de la Dette Sociale. Total : 9,7 %.
EURL	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée. Un seul associé, gérant TNS.
IJ	Indemnités Journalières. Versées en cas d'arrêt de travail pour maladie ou accident.
IS	Impôt sur les Sociétés. 15 % jusqu'à 42 500 €, 25 % au-delà en 2026.
Madelin (contrat)	Dispositif permettant aux TNS de déduire leurs cotisations de prévoyance, mutuelle et retraite.
PASS	Plafond Annuel de la Sécurité Sociale. 48 060 € en 2026. Sert de référence pour la plupart des plafonds.
PER	Plan Épargne Retraite. Produit d'épargne retraite ouvert à tous. Plafond de déduction majoré pour les TNS.
PFU	Prélèvement Forfaitaire Unique / Flat Tax. 31,4 % en 2026 (12,8 % IR + 18,6 % PS si applicable).
RCI	Retraite Complémentaire des Indépendants. Régime obligatoire par points. Rendement faible.
SASU	Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle. Un seul actionnaire, président assimilé salarié.
SELARL / SELAS	Société d'Exercice Libéral. Pour les professions réglementées (médecins, avocats, architectes...).

TERME	DÉFINITION
<b>TMI</b>	Taux Marginal d'Imposition. La tranche la plus élevée du barème IR. Détermine la rentabilité des dispositifs fiscaux.
<b>TNS</b>	Travailleur Non Salarié. Régime social des indépendants non assimilés salariés.
<b>URSSAF</b>	Union de Recouvrement pour la Sécurité Sociale et les Allocations Familiales. Collecte les cotisations.
<b>ACCRE</b>	Ancien nom de l'ACRE. Aide aux chômeurs créant ou reprenant une entreprise.
<b>Frais généraux (contrat)</b>	Assurance couvrant les charges fixes de l'entreprise en cas d'arrêt de travail du dirigeant.
<b>Plafond niches fiscales</b>	Limite annuelle de 10 000 € pour l'ensemble des réductions d'impôt. Le PER y échappe (déduction, pas réduction).
<b>Réduction Fillon</b>	Réduction dégressive de cotisations patronales pour les salaires jusqu'à 1,6 SMIC.
<b>SJR</b>	Salaire Journalier de Référence. Base de calcul des IJ pour les assimilés salariés.
<b>Versement libératoire</b>	Option pour les micro-entrepreneurs de payer l'IR en même temps que les cotisations sociales.
<b>GSC</b>	Garantie Sociale du Chef d'entreprise. Contrat d'assurance chômage privée pour indépendants.

## Sources et références

Code général des impôts · Code de la sécurité sociale · Légifrance · BOFiP-Impôts · URSSAF · Service-Public · Autorité des Marchés Financiers · [impots.gouv.fr](https://impots.gouv.fr).

## ORIAS et statut

RJ Patrimoine est immatriculé au Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance sous le n° 25004202, en qualité de Courtier en Assurances et Mandataire d'Intermédiaire en Opérations de Banque et Services de Paiement. Cette immatriculation, vérifiable sur [orias.fr](https://orias.fr), garantit le respect des obligations réglementaires en matière de conseil.

## Avertissement

Ce guide a été rédigé avec le plus grand soin et les données vérifiées aux sources officielles. Il ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé en investissement ou en stratégie patrimoniale. Chaque situation est unique et mérite une analyse individuelle par un professionnel qualifié. Les taux, seuils et plafonds cités sont en vigueur au 17 mai 2026. Les calculs présentés sont des simulations sous hypothèses constantes ; les performances passées ne préjugent pas des performances futures.

## CHAPITRE 22

# Vous êtes indépendant, *pas seul*.

*Ce guide se conclut par un constat qui se vérifie chaque semaine au cabinet : les indépendants qui réussissent ne sont pas ceux qui savent tout faire seuls. Ce sont ceux qui savent s'entourer.*

Un bon expert-comptable pour la liasse fiscale et les déclarations. Un bon CGP pour la stratégie patrimoniale et la protection sociale. Un bon notaire pour les acquisitions immobilières et la transmission. Un bon courtier pour les crédits. Votre métier, c'est votre activité. Leur métier, c'est de vous protéger et d'optimiser vos revenus. Ne confondez pas les rôles.

En quinze ans de pratique, j'ai vu des indépendants brillants perdre des années d'économies parce qu'ils avaient voulu tout faire eux-mêmes. L'indépendance, ce n'est pas la solitude. C'est la liberté de choisir les meilleurs partenaires pour vous accompagner.

## Ce qu'il est utile de rappeler à 25 ans

Le statut juridique n'est pas un détail, mais la fondation de tout l'édifice. Un mauvais choix de statut peut coûter des dizaines de milliers d'euros en charges inutiles ou en protection insuffisante.

Souscrivez votre prévoyance Madelin le jour où vous obtenez votre numéro SIRET. Pas le jour de votre premier arrêt de travail. La prévoyance, comme l'assurance, ne sert à rien jusqu'au jour où elle sert à tout.

Faites un calcul de retraite TNS à 30 ans — pour comprendre que 200 € par mois à 30 ans, c'est 800 € de retraite en plus à 65 ans. La puissance des intérêts composés n'est pas un slogan.

L'épargne de précaution n'est pas une perte de rendement — c'est le prix de la liberté. Un indépendant avec 40 000 € de côté peut refuser un mauvais client, négocier ses tarifs, prendre trois mois pour lancer un nouveau projet.

Un indépendant sans épargne ne peut rien refuser.

Et surtout : **le temps est le seul actif que vous ne pouvez pas racheter**. Chaque année sans PER est une année de défiscalisation perdue. Chaque année sans prévoyance est une année de risque inutile.

« J'ai accompagné plus de 300 indépendants dans ma carrière. Aucun ne m'a jamais dit : "J'ai commencé ma prévoyance et mon PER trop tôt." Beaucoup m'ont dit : "Pourquoi personne ne m'a expliqué ça il y a dix ans ?" »

## La prochaine étape

Si vous avez lu ce guide jusqu'ici, vous avez déjà une vision claire de ce qu'un indépendant doit mettre en place. Maintenant, ce qu'il vous faut, c'est un diagnostic personnalisé — avec **vos** chiffres, **votre** statut, **vos** projets.

Prenez une heure. Apportez votre dernier avis d'imposition, votre bilan comptable si vous êtes en société, et la liste de vos contrats en cours (mutuelle, prévoyance, assurance-vie, PER). Nous ferons le point sur votre situation réelle, nous identifierons les trous dans la raquette, et nous construirons ensemble un plan d'action concret, chiffré, priorisé.

### LE PREMIER RENDEZ-VOUS

Sans engagement. C'est un audit de votre situation, pas une vente. Venez avec vos questions — y compris celles que vous n'osez pas poser à votre expert-comptable. C'est pour ça que le cabinet est à votre disposition.

## En résumé : la check-list de l'indépendant protégé

Voici les 10 actions recommandées à tout indépendant, dans l'ordre de priorité. Si vous cochez ces 10 cases, vous êtes dans le top 5 % des indépendants les mieux protégés de France.

- 1. Ouvrir un compte pro séparé** — la base de tout. Sans compte pro, pas de visibilité sur votre activité.
- 2. Provisionner 45 % de chaque encaissement** sur un compte « charges & impôts ».
- 3. Souscrire une prévoyance Madelin IJ** — franchise 30 ou 60 jours, IJ à 100-200 €/jour.
- 4. Souscrire un contrat Madelin invalidité-décès** — capital décès 3 à 5 fois votre revenu annuel.
- 5. Comparer mutuelle Madelin vs classique** — choisir en fonction de votre TMI.
- 6. Ouvrir un PER** — même 2 000 € par an, l'essentiel est de commencer. Exploitez le plafond TNS.
- 7. Ouvrir une assurance-vie** — fonds euros + UC, clause bénéficiaire à jour.
- 8. Constituer 12 mois d'épargne de précaution** — Livret A + LDDS + fonds euros AV.
- 9. Optimiser la rémunération** — salaire minimum 1 PASS + dividendes si EURL, ou modulation en SASU.
- 10. Faire un bilan annuel avec votre CGP** — les règles changent, votre situation aussi.

Si vous mettez en place ces 10 actions dans les 12 prochains mois, vous aurez construit le socle de protection et d'optimisation qui vous permettra de vous concentrer sur l'essentiel : développer votre activité et profiter de votre indépendance.

## LEÇONS DE QUINZE ANS DE PRATIQUE

L'indépendance est un privilège qui se mérite. La liberté de choisir ses clients, ses horaires, ses projets a un prix : celui de la vigilance. Le salarié peut se permettre d'ignorer sa protection sociale — quelqu'un d'autre s'en occupe. L'indépendant ne le peut pas. Mais une fois les bonnes structures en place, l'indépendant est objectivement mieux protégé que le salarié : sa protection est sur mesure, optimisée fiscalement, et parfaitement adaptée à ses besoins. Ne voyez pas la prévoyance et le PER comme des charges. Voyez-les comme les fondations de votre liberté.

Ce guide est le fruit de quinze années d'accompagnement d'indépendants et de professions libérales. Chaque tableau, chaque calcul, chaque recommandation a été éprouvé sur le terrain. Si un seul chapitre vous a fait réfléchir, ce guide a rempli sa mission.

# Vous avez lu ce guide. *Et maintenant ?*

Ce guide vous a transmis les règles, les seuils et les stratégies de l'indépendant. Mais une stratégie patrimoniale ne se construit pas sur des règles générales : elle se construit sur votre situation. Votre âge, votre TMI, votre statut, votre composition familiale, vos objectifs de retraite ou de développement.

Le premier rendez-vous permet d'analyser votre situation réelle — statut, prévoyance, épargne retraite, optimisation de la rémunération — et de simuler des scénarios. À l'issue, vous repartez avec une feuille de route documentée. C'est sans engagement, en visioconférence ou au cabinet.

Mon approche est simple : comprendre votre situation avant de proposer quoi que ce soit, ne recommander que ce qui sert vos objectifs, et documenter chaque décision. Pas de produit « maison », pas de pression commerciale, pas d'engagement caché. Un cabinet indépendant doit ses choix à ses clients, pas à ses partenaires.

---

## Joël Randrianarison

Conseiller en gestion de patrimoine  
Fondateur de RJ Patrimoine  
ORIAS n° 25004202

## Pour échanger

Visioconférence ou cabinet  
30 min · sans engagement  
Réponse sous 24 h ouvrées

# Protégez votre activité, *préparez l'avenir.*

*Un diagnostic personnalisé, en 30 minutes, pour clarifier votre protection sociale, optimiser votre rémunération et construire votre stratégie d'indépendant.*

PRENDRE RENDEZ-VOUS

**Premier échange offert, sans engagement.**

[cal.com/joel-randrianarison-rjpatrimoine](https://cal.com/joel-randrianarison-rjpatrimoine)

30 min · visio ou cabinet · réponse sous 24 h ouvrées

**RJ Patrimoine**

CONSEIL INDÉPENDANT

ORIAS n° 25004202  
rj-patrimoine.fr