

# GUIDE TRANSMISSION



agēa

agent  
général  
d'assurance



*On assure mieux quand on connaît bien*

# Préambule



Lors de leur cessation d'activité, les agents généraux doivent faire face à de nombreuses problématiques juridiques, fiscales et sociales.

Ce guide a pour but de vous aider à passer au mieux le cap délicat de la cessation de fonctions, notamment en cas de départ à la retraite. Vous y trouverez un rappel de vos droits et de vos devoirs lors des différentes étapes de votre départ, mais aussi de nombreux conseils pour gérer au mieux les relations avec votre compagnie mandante, votre successeur, et votre personnel d'agence.

Vous y trouverez enfin de nombreuses informations sur les conséquences de votre départ vis à vis de l'administration fiscale ou autres... Nos juristes restent bien entendu à votre écoute afin de vous conseiller au mieux dans votre projet de transmission.

**Patrick Evrard**  
Président d'agéa

# Sommaire

Chapitre 1- Anticiper son départ	page 2
Chapitre 2- Calculer sa retraite	page 3
Chapitre 3- Choisir son mode de transmission	page 4
I- La cession de gré à gré	page 4
II- L'indemnité compensatrice	page 6
Chapitre 4- Les obligations du cédant envers le repreneur	page 7
I- La présentation du repreneur à la clientèle	page 7
II- L'obligation d'information précontractuelle	page 7
Chapitre 5 - Formaliser sa cessation	page 9
I- Prévenez votre compagnie mandante	page 9
II- Le compte de fin de gestion	page 9
III- Déclaration de votre cessation d'activité à l'URSSAF	page 9
IV- Etablissement d'une déclaration fiscale provisoire	page 10
Chapitre 6 - Optimiser ses plus-values	page 11
I- Pour les agents relevant de l'impôt sur le revenu	page 11
II- Pour les agents relevant de l'impôt sur les sociétés	page 16
Chapitre 7- Le régime social en cas de départ	page 19
I- L'incidence de la date de cessation sur les cotisations	page 19
II- Le sort du personnel	page 20
Chapitre 8- Informations utiles	page 21

# Chapitre 1

## Anticiper son départ

Les agents généraux d'assurance ne sont pas soumis à la législation régissant les salariés et les statuts de la profession ne fixent pas d'âge limite de retraite.

Le mandat d'agent général d'assurance est par principe à durée indéterminée. Toutefois, il est généralement prévu dans le traité de nomination que les fonctions de l'agent cesseront à un certain âge et il convient donc de se référer avant tout à son mandat.

Si le mandat prévoit une cessation d'activité à un âge déterminé et que vous souhaitez continuer au-delà, vous devrez obtenir l'accord de votre compagnie mandante.

Nous vous invitons également à vérifier les accords contractuels entre votre compagnie et votre syndicat qui peuvent prévoir certaines clauses plus favorables que votre mandat.

A noter qu'actuellement agéa préconise que le mandat de l'agent général soit à durée indéterminée jusqu'à la date à laquelle l'agent remplit à la fois les conditions d'âge d'ouverture du droit à une pension de retraite à taux plein mentionnées au 1° de l'article L351-8 du Code de la Sécurité Sociale pour le régime de base, et celles mentionnées aux statuts de la Cavamac pour le régime d'assurance vieillesse complémentaire des agents généraux d'assurance.

Il est généralement conseillé de commencer à préparer son départ 2 ans avant, notamment si vous devez rechercher un repreneur pour votre portefeuille.

Nous vous conseillons également de prévenir votre compagnie mandante (la Direction réseau, par principe) que vous souhaitez prendre votre retraite. Lorsque le traité de nomination prévoit un délai de préavis, il convient bien entendu de le respecter (cf. IV).

Par la suite, vous devrez également prévenir vos salariés, vos clients, vos prestataires (téléphonie, internet, électricité...) mais également certains organismes (URSSAF, RAM, CAVAMAC, ORIAS, CGPA, l'administration fiscale,...).

# Chapitre 2

## Calculer sa retraite

Vous pouvez estimer vos retraites CAVAMAC (RBL et RCO) et obtenir un Relevé de Situation Individuelle, via l'espace privé sur [www.cavamac.fr](http://www.cavamac.fr),

**La retraite de base (RBL)** se calcule en prenant en compte :

- Le nombre de trimestres requis tous régimes confondus dont il vous faudra justifier pour bénéficier de votre retraite à taux plein,
- L'âge que vous aurez à la date d'effet de votre retraite

Certains agents en « carrières longues » peuvent prendre leur retraite RBL dès 60 ans dans certains cas.

Pour le calcul de **la retraite complémentaire RCO**, seul l'âge est pris en compte.

Pour plus de renseignements, vous pouvez télécharger le guide retraite de la Cavamac à la rubrique Info/Docs puis "accès à la documentation", et les contacter par email : [relations.agents@cavamac.fr](mailto:relations.agents@cavamac.fr) ou par téléphone au 01 81 69 36 01.



# Chapitre 3

## Choisir son mode de transmission : gré à gré ou indemnité compensatrice

### I - La cession de gré à gré

Lors de sa cessation d'activité, l'agent partant à la retraite peut décider de céder directement les droits de créances qu'il détient sur son portefeuille agent à un ou des agent(s) repreneur(s).

Les Statuts de 1949 et de 1996 rappellent en effet le droit pour l'agent général de présenter un repreneur à sa compagnie mandante. Le Statut de 1996 fait même de la cession de gré à gré, le principe. La compagnie mandante doit en revanche **agréer le(s) repreneur(s)** mais le montant de la cession est librement fixé par les parties. Des délais peuvent être imposés dans le mandat pour présenter un repreneur à la compagnie.

Le cédant est tenu à certaines obligations envers le repreneur d'agence :

- Présentation du repreneur à la clientèle (et notamment les clients « importants ») ;
- Présentation du repreneur au personnel de l'agence ;
- Obligation de loyauté ;
- Respecter la clause de non-concurrence : elle s'applique pendant 3 ans dans une certaine circonscription territoriale ; consultez votre mandat. (Pour plus d'informations, une note est également disponible sur le site d'agéa, à la rubrique « cessation de fonctions »)

Une cession de gré à gré est un acte **sous-seing privé** qui ne nécessite pas l'intervention d'un notaire (Un modèle de cession de gré à gré pour le portefeuille agent est disponible en téléchargement sur le site d'agéa, à la rubrique « cessation de fonctions »). L'intervention d'un notaire peut toutefois conférer à l'acte, la même valeur qu'une décision de justice et en faciliter l'exécution forcée.

La cession doit être enregistrée dans un délai de 30 jours à compter de la signature auprès de l'administration fiscale et est soumise à des **droits d'enregistrement**.

En principe, **c'est au repreneur de les payer**, sauf disposition contraire prévue dans l'acte de cession (vous pouvez prévoir d'en payer une partie ou la totalité, notamment pour convaincre le(s) repreneur(s) de faire une cession de gré à gré avec vous).

Ces droits d'enregistrement sont calculés proportionnellement en fonction du montant total des biens cédés (portefeuille, mais aussi mobilier, matériel, ... si vous souhaitez également les céder).

Ils s'élèvent à :

- 0% jusqu'à 23 000 euros ;
- 3% au-delà de 23 000 euros à 200 000 euros ;
- 5% au-delà de 200 000 euros.

Exemple :

Un portefeuille a été cédé pour une valeur de 321 000 euros.

Jusqu'à 23 000 euros, il n'y aura pas de droits d'enregistrement à payer. Des droits d'enregistrements de 3% et 5% s'appliqueront ensuite proportionnellement:  $[(200\ 000 - 23\ 000) \times 3\%] + [(321\ 000 - 200\ 000) \times 5\%] = 5\ 310 + 6\ 050 = 11\ 360$  euros. Le repreneur devra payer 11 360 euros au titre des droits d'enregistrement. Ces droits sont déductibles au titre de ses charges.

Remarque : la cession faite au profit de certaines personnes (salarié de votre agence en CDI à temps plein depuis plus de deux ans ou membre du cercle familial) peut bénéficier, sous certaines conditions, d'un **abattement de 300 000 euros** sur l'assiette des droits d'enregistrement (article 732 ter du CGI).

Attention ! Si vous êtes dirigeant d'une société agent (ex : SARL), la situation sera différente puisque vous devrez céder vos parts à un agent déjà associé de la société (détenteurs de parts A) ou à un tiers (avec l'accord de la compagnie).

### La particularité du portefeuille de courtage accessoire

Le portefeuille de courtage devra être obligatoirement cédé de gré à gré. Mais avant d'envisager cette cession, vous devez vérifier si votre traité de nomination ne vous oblige pas à proposer en priorité le rachat de votre portefeuille à l'agent qui reprendra votre portefeuille agent. Contrairement à la cession d'un portefeuille agent qui est de nature civile, la cession d'un portefeuille de courtage est commerciale et doit comporter des mentions obligatoires (Un modèle de cession pour le portefeuille courtage est disponible en téléchargement sur le site d'agéa).

Nous vous conseillons vivement de vous séparer de votre portefeuille de courtage au moment de la cessation de votre activité d'agent général. En effet, la poursuite d'une telle activité se heurterait de fait à la clause de non concurrence et ce, même si le portefeuille a été développé conformément au mandat ou en accord avec la compagnie mandante.

## II - L'indemnité compensatrice (IC)

Si vous ne présentez pas de successeur à la compagnie mandante, ou que celle-ci refuse d'agréer le candidat présenté, vous avez droit à une indemnité compensatrice des droits de créance que vous abandonnez sur les commissions afférentes à votre portefeuille agent.

Celle-ci est estimée par la compagnie à partir du moment où vous lui envoyez votre lettre lui indiquant que vous souhaitez partir à la retraite et opter pour le versement de l'IC.

Des différences subsistent quant aux IC calculées dans le cadre des mandats de 1949 et 1996 (voir les notes IC mandat 49 et IC mandat 96 sur le site d'agéa, à la rubrique « cessation de fonctions »).

La compagnie mandante vous fera une **proposition d'indemnité** comportant au moins le détail des éléments pris en considération pour calculer cette IC, soit selon les cas :

- S'agissant de l'assiette : la ventilation des primes et des commissions par branche, le cas échéant le revenu pris en considération,
- Les coefficients appliqués,
- Les éléments justificatifs des pondérations appliqués au montant de l'IC.

En cas de différend sur les bases et modalités de calcul, la compagnie mandante doit mettre à votre disposition les pièces justificatives relatives à son appréciation concernant la valeur de votre portefeuille (bordereau d'émission des quittances, listings, documents relatifs aux caractéristiques de l'agence, ou la gestion prise en compte).

Attention ! Si l'agent exerce son activité en sociétés de capitaux (EURL ou SARL), l'IC sera versée à la société et non directement à l'agent, et la société sera ensuite dissoute.

# Chapitre 4

## Les obligations du cédant envers le repreneur

### I - La présentation du repreneur à la clientèle

Il peut s'agir d'une obligation lorsque le traité de nomination le prévoit expressément. En cas de gré à gré, le cédant et le repreneur ont pu également en convenir dans le contrat de cession.

Dans tous les autres cas, ce n'est pas obligatoire. Mais il est souhaitable que le cédant présente à son successeur les principaux clients de l'agence afin d'évoquer les particularités et dossiers en cours.

Enfin, il est nécessaire de présenter le repreneur au personnel de l'agence.

### II - L'obligation d'information précontractuelle

Cette obligation d'information à l'égard du repreneur est prévue par les accords du 16 avril 1996 signés entre agéa et la FFA. Elle doit porter au minimum sur les points suivants :

#### A - L'historique

- Date et création de l'agence,
- Noms et période d'exercice des titulaires de l'agence au cours des trois années précédentes,
- Particularités spécifiques à l'agence.

#### B - La composition du portefeuille

- Nombre de contrats,
- Ratio nombre de contrats/clients,
- Catégories socioprofessionnelles dominantes,
- Age moyen,
- Répartition géographique,
- Pourcentage dans le chiffre d'affaires et nombre d'ancienneté des contrats des dix principaux clients,
- Pourcentage dans le chiffre d'affaires et nombre des contrats souscrits par la famille ou les proches de l'agent sortant,
- Contrats à gestion particulière : assurance complémentaire maladie, groupement.

## **C - L'encaissement**

- Evolution durant les trois dernières années (primes émises nettes d'annulation),
- Montant de la prime moyenne,
- Répartition par branche et/ou catégorie de contrats,
- Evolutions durant les trois dernières années du ratio affaires nouvelles/résiliations,
- Mode et cadence d'encaissement.

## **D - Les revenus bruts et nets durant les trois dernières années**

- Commissionnement,
- Pourcentage de frais généraux incluant le coût estimé de l'éventuel conjoint collaborateur bénévole,
- Frais généraux par poste.

## **E - Les résultats sinistres des trois derniers exercices**

- Nombre de sinistres enregistrés par année,
- Coût des sinistres par année.

## **F - La situation économique et démographique**

- Nombre d'habitants dans la circonscription,
- Répartition des ménages par catégories socioprofessionnelles,
- Contexte concurrentiel dans la circonscription,
- Comparaison entre la composition du portefeuille par branche et la moyenne des agences de l'entreprise dans la région.

## **G - Modalités de reprise de l'agence**

- Projet de traité de nomination,
- Modalités financières de l'installation,
- Situation matérielle de l'agence (local, matériel, informatique),
- Composition du personnel salarié (fonction, salaires, anciennetés, âge, formation),
- Composition du personnel non salarié (fonction, rémunérations, anciennetés, âge, formation).

**Ces dispositions sont applicables aux agents ayant un mandat 1997 mais il est recommandé aux agents nommés sous les statuts 49-50 de respecter au mieux ces dispositions, dans un souci de clarté et de transparence.**

# Chapitre 5

## Formaliser sa cessation

### I - Prévenez votre compagnie mandante

Nous préconisons d'avertir votre compagnie, par lettre recommandée AR, que vous souhaitez cesser votre activité afin de faire valoir vos droits à la retraite. Si votre mandat ne prévoit pas de délai de préavis, il est vivement conseillé de prévenir votre compagnie au moins 6 mois avant la date de cessation d'activité. Nous vous conseillons d'indiquer l'option choisie si elle est définitive : la présentation d'un repreneur (gré à gré) ou l'option pour le versement d'une IC.

### II - Le compte de fin de gestion : à signer sous réserve d'erreurs ou d'omissions

La compagnie procède à un arrêté d'abord provisoire. Il est suivi d'une période d'apurement d'une durée variable durant laquelle sont comptabilisées les opérations en suspens lors de la cessation d'activité. Pendant cette période, vous serez informé des différents états de redressement jusqu'à l'arrêté comptable définitif. Ces écritures donnent souvent lieu à difficultés notamment en ce qui concerne le recouvrement de quittances hors délai, le refus de sinistres par les compagnies, le droit aux commissions.

Vous devrez établir un chèque à l'ordre de la compagnie à la clôture du compte s'il est débiteur. Grâce à la compensation légale, vos dettes et celles de la compagnie (ex : IC) peuvent être compensées. Mais, attention, sauf accord, la compensation ne joue pas si une des dettes est constituée fautivement (ex : déficit de caisse s'il est fautif).

### III - Déclaration de votre cessation d'activité à l'URSSAF dans les 30 jours

Vous devez déclarer votre cessation d'activité auprès de l'URSSAF dans les 30 jours de votre cessation de fonction. Il informera directement les autres organismes concernés (caisse d'assurance maladie, caisse d'assurance vieillesse, INSEE,...) et vous remettra un récépissé indiquant les organismes auxquels les déclarations sont transmises.

Vous pouvez télédéclarer votre cessation d'activité directement sur :

- <https://www.cfe.urssaf.fr/saisiepl/>, en choisissant l'option «déclarer une formalité»
- ou télécharger le formulaire CERFA P4PL sur le site [www.pme.service-public.fr](http://www.pme.service-public.fr).

## **IV - Etablissement d'une déclaration fiscale provisoire dans les 60 jours**

Cette obligation vise les seuls revenus professionnels : la déclaration à déposer est une déclaration n° 2035 pour les agents relevant des BNC (bénéfices non commerciaux), ou une déclaration n° 2042 pour les agents ayant opté pour le régime des traitements et salaires.

Il n'est pas toujours possible de réunir l'ensemble des données nécessaires dans le délai de 60 jours. Les comptes avec l'entreprise mandante ne sont pas apurés, l'indemnité compensatrice peut être en cours d'évaluation, les régularisations auprès des organismes sociaux ne sont pas encore arrêtées, etc... Déposez alors une déclaration provisoire en y joignant une note sur papier libre précisant les difficultés à connaître le chiffre exact des revenus professionnels, le montant de l'indemnité compensatrice, etc...

# Chapitre 6

## Optimiser ses plus-values

La perception d'une IC ou la réalisation d'une cession de gré à gré/ou de parts sociales peuvent être génératrices d'une plus-value imposable pour l'agent cessant son activité.

Le législateur a toutefois instauré plusieurs régimes d'exonération favorables au cédant, qu'il exerce à titre individuel ou par l'intermédiaire d'une société. De plus, ces régimes varient selon que vous optez pour le versement d'une IC par la compagnie ou pour une cession de gré à gré directement avec le repreneur.

### I - Pour les agents relevant de l'impôt sur le revenu

La perception d'une IC versée par la compagnie ou la réalisation d'une cession de gré à gré peut engendrer pour l'agent une plus-value professionnelle imposable (à court terme ou à long terme). Généralement, elle est à long terme car la durée de détention excède 2 ans. Cette plus-value est calculée en faisant la différence entre l'IC / prix de cession du portefeuille et son prix d'acquisition.

**Une plus-value professionnelle à long terme est soumise à l'impôt sur le revenu au taux forfaitaire de 12,8% et aux prélèvements sociaux (CSG-CRDS) au taux de 17,2%, soit une imposition globale de 30%.**

#### A - En cas de versement d'une IC

Il existe **2 régimes d'exonération** susceptibles de s'appliquer à ces plus-values professionnelles :

##### **1 - Régime d'exonération des petites entreprises (art. 151 septies du CGI) : exonération en fonction des recettes**

Ce régime vise les plus-values réalisées aussi bien en cours qu'en fin d'activité.

Il permet, à un entrepreneur individuel exerçant en nom propre soumis à l'IR et ayant exercé son activité au moins 5 ans, de bénéficier de :

- une exonération totale d'IR et de prélèvements sociaux, lorsque le chiffre d'affaires du cédant est inférieur à 90 000 euros ;

- ou une exonération partielle et dégressive d'IR et de prélèvements sociaux, lorsque le chiffre d'affaires du cédant est compris entre 90 000 et 126 000 euros.

Le chiffre d'affaires s'entend des commissionnements bruts (comprenant la participation de la compagnie à la CAVAMAC-RCO).

Le montant du chiffre d'affaires à prendre en compte est le chiffre d'affaires moyen des deux exercices clos au cours des deux années civiles qui précèdent la date de clôture de l'exercice de réalisation de la plus-value.

Exemple :

Un agent a un chiffre d'affaires moyen de 98 500 euros et une plus-value de 133 000 euros.

Le taux d'imposition partielle se calcule d'après la formule suivante :

Quote-part de plus-value imposable =

$[(\text{chiffre d'affaires} - 90\,000)/36\,000] \times 100$ , soit  $(98\,500 - 90\,000)/36\,000 \times 100$ . Soit 24% de la plus-value ( $133\,000 \times 24\% = 31\,920$ ) sera imposable au taux de 12,8% au titre de l'IR et au taux de 17,2% au titre des prélèvements sociaux, soit :  $31\,920 \times 30\% = 9\,576$  euros d'impôts à payer (IR + prélèvements sociaux).

## **2 - Régime d'exonération pour départ en retraite (art. 151 septies A, V du CGI) : exonération pour cause de départ à la retraite**

Ce régime d'exonération vous permet de bénéficier d'une **exonération de l'IR au taux forfaitaire de 12,8%** mais vous restez soumis aux **prélèvements sociaux au taux de 17,2%**, quel que soit le montant de vos biens cédés ou de votre plus-value.

Afin de bénéficier de ce dispositif, vous devez remplir les **conditions cumulatives** suivantes:

- Avoir exercé votre activité en tant qu'entrepreneur individuel pendant au moins 5 ans ;
- Céder la totalité de votre entreprise individuelle ;
- Faire valoir vos droits à la retraite dans le délai d'un an suivant la cessation de votre activité ;
- S'agissant de l'obligation d'avoir « un seul nouvel agent exerçant en tant qu'entrepreneur individuel » reprenant le portefeuille, cette condition a été invalidée par le Conseil constitutionnel le 19 octobre dernier (décision n°2017-663 QPC). Par conséquent, il est dorénavant **possible d'avoir un ou plusieurs repreneurs exerçant à titre individuel ou non**. En revanche, il faudra toujours que votre portefeuille ait été **repris dans le délai d'un an suivant la date de votre cessation d'activité**.

De plus, **si vous bénéficiez de ce régime exonératoire**, vous devrez également payer une **taxe exceptionnelle proportionnelle et calculée sur le montant de l'IC** (et non sur la plus-value).

Le barème de cette taxe exceptionnelle est le suivant :

- 0% jusqu'à 23 000 euros ;
- 2% au-delà de 23 000 euros à 107 000 euros ;
- 0,60% au-delà de 107 000 euros à 200 000 euros
- 2,60 % au-delà de 200 000 euros.

Exemple :

IC de 321 000 euros :

$(84\,000 \times 2\%) + (93\,000 \times 0,6\%) + (121\,000 \times 2,60\%) = 1680 + 558 + 3146 = 5\,384$  euros au titre de la taxe exceptionnelle.

Remarque : ces 2 régimes d'exonération (petites entreprises et retraite) peuvent se cumuler.



## B - En cas de cession de gré à gré

Il existe **3 régimes d'exonération** susceptibles de s'appliquer à ces plus-values professionnelles :

### 1 - Régime d'exonération des petites entreprises ( art. 151 septies du CGI) : exonération en fonction des recettes

(même régime qu'en cas d'IC)

### 2 - Régime d'exonération pour départ en retraite (art. 151 septies A, V du CGI) : exonération pour cause de départ à la retraite

Ce régime d'exonération vous permet de bénéficier d'une **exonération de l'IR au taux forfaitaire de 12,8%** mais vous restez soumis aux **prélèvements sociaux au taux de 17,2%**, quel que soit le montant de vos biens cédés ou de votre plus-value.

Afin de bénéficier de ce dispositif, vous devez remplir les **conditions cumulatives** suivantes:

- Vous avez exercé votre activité durant 5 ans en tant qu'entrepreneur individuel ;
- Vous faites valoir vos droits à la retraite dans les 2 ans suivant ou précédant la cession de gré à gré ;
- Vous cessez toute activité dans l'entreprise cédée.

### 3 - Régime d'exonération « Sarkozy » (art. 238 quindecies du CGI) : exonération en fonction des éléments cédés

Ce régime vous permet d'être **exonéré** :

- **soit totalement d'IR et de prélèvements sociaux** si le montant total des biens cédés n'excède pas 300 000 euros
- **soit partiellement et de manière dégressive d'IR et des prélèvements sociaux** si le montant total des biens cédés est compris entre 300 000 et 500 000 euros.

Pour bénéficier du régime d'exonération SARKOZY, vous devez remplir les **conditions cumulatives** suivantes :

- vous devez céder la totalité de votre entreprise individuelle ou une branche complète d'activité ;
- vous devez avoir exercé votre activité durant au moins 5 ans en tant qu'entrepreneur individuel ;
- vous devez céder des biens dont la valeur totale ne doit pas dépasser 300 000 euros (pour avoir une exonération totale d'IR et de prélèvements sociaux) ou 500 000 euros (pour avoir une exonération partielle et dégressive d'IR et de prélèvements sociaux);
- vous n'exercez pas une fonction de direction en droit ou en fait dans l'entreprise cédée.

#### Remarque :

Le régime d'exonération pour départ en retraite peut se cumuler soit avec le régime d'exonération pour les petites entreprises, soit avec le régime d'exonération Sarkozy.

## Exemple comparatif de l'imposition de la plus-value selon l'option (IC ou gré à gré) :

Un agent, entrepreneur individuel, prend sa retraite et cède son portefeuille de 350 000 euros. Prix d'acquisition du portefeuille : 250 000 euros. PV : 100 000 euros.

Application du régime de droit commun en l'absence de régime d'exonération :

Paiement de l'IR au taux forfaitaire de 12,8% sur la plus-value : 12 800 euros

Paiement des prélèvements sociaux de 17,2% sur la plus-value : 17 200 euros

**Imposition globale : 30 000 euros**

### ◆ En cas d'indemnité compensatrice :

=> Si conditions réunies, application du régime d'exonération pour départ en retraite.

Exonération de l'IR au taux forfaitaire de 12,8%.

Paiement des prélèvements sociaux de 17,2% sur la plus-value : 17 200 euros

Taxe exceptionnelle :  $(84\,000 \times 2\%) + (93\,000 \times 0,60\%) + (150\,000 \times 2,60\%) = 1680 + 558 + 3900 = 6\,138$  euros

**Imposition globale : 23 338 euros**

### ◆ En cas de cession de gré à gré :

=> Si conditions réunies, application du régime d'exonération pour départ en retraite :

Exonération de l'IR au taux forfaitaire de 12,8%.

=> Et application cumulative avec le régime Sarkozy car la valeur du portefeuille cédée est comprise entre 300 000 et 500 000 euros

Exonération partielle et dégressive des prélèvements sociaux.

La quote-part de l'exonération est calculée ainsi:

$(500\,000 - \text{prix de cession}) / 200\,000$ , soit  $(500\,000 - 350\,000) / 200\,000 = 75\%$

75% de la plus-value est exonérée soit 75 000 euros.

Et 25% de la plus-value sera soumise aux prélèvements sociaux, soit 25 000 euros.

Les prélèvements sociaux seront de 4 300 euros.

**Imposition globale pour le cédant : 4 300 euros**

## II - Pour les agents relevant de l'impôt sur les sociétés

Les plus-values des agents exerçant en EIRL à l'IS ou en sociétés de capitaux soumise à l'IS (ex : EURL, SARL) relèvent d'un régime fiscal différent.

### A - En cas de versement d'une IC

Si vous n'avez pas de repreneur, la compagnie versera une indemnité compensatrice à l'EIRL ou à la société agent. La plus-value résultant de cette IC devra être intégrée dans le résultat fiscal de l'EIRL/société agent et soumise au taux de l'IS. Il n'y a pas de régime exonérateur.

Puis, l'EIRL ou la société agent sera être dissoute ; ce qui engendrera pour vous un boni de liquidation qui sera imposé comme un dividende et soumis au Prélèvement Forfaitaire Unique (PFU ou « flat tax ») de 30%.

### B - En cas de cession du portefeuille

Vous cédez uniquement le portefeuille car vous souhaitez conserver votre structure pour une tout autre activité.

La plus-value résultant de cette cession, sera intégrée dans le résultat fiscal de l'EIRL/société agent et soumise au taux de l'IS.

### C - En cas de cession de l'EIRL ou cession de parts sociales

Cette cession est susceptible de générer une plus-value de cession de valeurs mobilières et droits sociaux.

Elles sont soumises à la flat tax pour celles réalisées à compter du 1er janvier 2018.

Sur option, elles peuvent être soumises au barème progressif de l'IR. Les abattements pour durée de détention ne s'appliquent plus, sauf pour les parts sociales acquises avant le 1er janvier 2018. Et ce ne sont que certains abattements pour durée de détention qui sont maintenus :

- l'abattement de droit commun (50% pour les titres détenus entre 2 et 8 ans, 65% pour les titres détenus depuis plus de 8 ans) ;
- l'abattement majoré pour les titres de PME de moins de 10 ans (50% pour les titres détenus entre 1 et 4 ans, 65% pour les titres détenus entre 4 et 8 ans et 85)

L'abattement majoré est en revanche supprimé pour les plus-values de cession de parts dans un groupe familial et celles réalisées par les dirigeants partant à la retraite.

En cas de départ à la retraite, le dirigeant peut bénéficier, sous certaines conditions (art. 150-0 D ter du CGI), d'un abattement fixe de 500 000 euros sur l'assiette de la plus-value

soumise à l'IR, que ce soit en cas de flat tax ou d'option pour le barème progressif de l'IR. Mais il n'est plus cumulable avec un abattement pour durée de détention.

Remarque : la flat tax est généralement plus favorable que le barème progressif, sauf pour les contribuables non-imposables. Toutefois, en cas de versement de dividendes, l'option pour le barème progressif peut être plus avantageuse que la flat tax pour les contribuables relevant de la tranche à 14% grâce à l'abattement de 40%. Et pour les plus-values de cession, le bénéfice d'un abattement pour durée de détention peut également être plus intéressant que la flat tax. Il conviendra de faire des simulations afin de choisir l'imposition la moins élevée.

## Tableau récapitulatif

Ce tableau concerne l'assiette de la plus-value soumise à l'IR. Les prélèvements sociaux calculés sur la plus-value sont dus en totalité dans tous les cas (taux de 15,5% ou 17,2% depuis le 01/01/2018) :

	FLAT TAX (12,8% IR)	BAREME PROGRESSIF IR
<b>TITRES CEDES AU PLUS TARD LE 31/12/2017</b>	NON	OUI - application abattement de droit commun - application abattement majoré (retraite, cession familiale, cession PME moins de 10 ans) - application abattement fixe de 500 000 euros et cumulable avec abattement majoré (retraite) - fraction CSG déductible (5,1%)
<b>TITRES ACQUIS AU PLUS TARD LE 31/12/2017 ET CEDES A COMPTE DU 01/01/2018</b>	OUI - application abattement fixe de 500 000 euros (retraite) - non-application abattements pour durée de détention - CSG non déductible	OUI (sur option) - application abattement de droit commun - application abattement majoré uniquement pour cessions de PME moins de 10 ans - application abattement fixe de 500 000 euros (retraite) mais non cumulable avec abattement de droit commun ou majoré. Il conviendra de faire un choix. - fraction CSG déductible (6,8%)
<b>TITRES ACQUIS ET CEDES A COMPTE DU 01/01/2018</b>	OUI - application abattement fixe de 500 000 euros (retraite) - CSG non déductible	OUI (sur option) - application abattement fixe de 500 000 euros (retraite) - fraction CSG déductible (6,8%)

## Exemple pratique :

Un agent prend sa retraite et cède en 2018 à ses autres associés, les parts sociales de sa SARL créée en 2010.

Le montant de la plus-value est de 600 000 euros. Sa tranche marginale d'imposition est de 30%.

### **1ère possibilité : application de l'abattement fixe de 500 000 euros sur la plus-value + flat tax.**

Montant de la plus-value taxable :  $600\ 000 - 500\ 000 = 100\ 000$  euros.

IR :  $100\ 000 \times 12,8\% = 12\ 800$  euros

Prélèvements sociaux :  $600\ 000 \times 17,2\% = 103\ 200$  euros

Imposition globale : 116 000 euros

### **2ème possibilité : application de l'abattement fixe de 500 000 euros sur la plus-value + option barème progressif de l'IR.**

Montant de la plus-value taxable :  $600\ 000 - 500\ 000 = 100\ 000$  euros.

IR :  $100\ 000 \times 30\% = 30\ 000$  euros

Prélèvements sociaux :  $600\ 000 \times 17,2\% = 103\ 200$  euros

Imposition globale : 133 200 euros

### **3ème possibilité : application de l'abattement majoré sur la plus-value + option barème progressif de l'IR.**

Montant de la plus-value taxable :  $600\ 000 - (600\ 000 \times 85\%) = 90\ 000$  euros.

IR :  $90\ 000 \times 30\% = 27\ 000$  euros

Prélèvements sociaux :  $600\ 000 \times 17,2\% = 103\ 200$  euros

Imposition globale : 130 200 euros

→ La 1ère possibilité est donc la plus avantageuse fiscalement.

# Chapitre 7

## Le régime social en cas de départ

### I - L'incidence de la date de cessation sur les cotisations sociales

Certaines cotisations sociales sont dues trimestriellement et d'autres annuellement, même si vous cessez vos fonctions en cours d'année. Certaines cotisations peuvent également faire l'objet d'un remboursement au prorata temporis.

Voici un récapitulatif de l'incidence de la date de ce cessation des fonctions sur les **cotisations sociales personnelles** :

#### A - Assurance maladie des TNS

Le travailleur indépendant aura droit au remboursement du prorata des cotisations acquittées d'avance pour la période restant à courir à compter du jour où il cesse son activité de TNS. Ce remboursement ou le **paiement du solde** s'effectuera aux échéances habituelles (1er avril et 1er octobre).

La couverture maladie TNS reste acquise pendant un an après la cessation d'activité. Cette règle du maintien des garanties s'applique sous réserve, pour l'agent général de ne pas relever au cours de la période d'un autre régime obligatoire. Le maintien des garanties concerne les prestations en nature (soins, médicaments..) et les prestations en espèces.

#### B - Les régimes Cavamac et Praga

La radiation du régime de retraite de base dit Cavamac RBL, s'effectue au dernier jour du trimestre civil au cours duquel intervient la cessation d'activité. La cotisation au titre de la Cavamac RBL peut donc être restituée partiellement pour les trimestres ne correspondant pas à l'exercice d'un mandat d'agent. Tout trimestre entamé est dû.

La radiation du régime de retraite (Cavamac RCO) intervient à la fin du mois civil qui suit la cessation d'activité.

Pour le régime de prévoyance Praga, elle intervient au 31 décembre de l'année de cessation de l'activité.

Les cotisations Cavamac RCO et Praga ne peuvent pas faire l'objet d'un remboursement. Elles sont exigibles en totalité si l'agent général est en fonction au 1er janvier d'une année.

Les cotisations dues au titre de la Cavamac RCO étant assises sur les commissions brutes déclarées l'année précédente, les agents peuvent cotiser, à titre facultatif, pour acquérir des points de retraite sur les commissions perçues la dernière année.

Il est indispensable d'adresser à la Cavamac toutes les attestations de cessation de fonctions dès que celle-ci est effective.

## C - Les cotisations d'allocations familiales, de CSG, CRDS

Pour les cotisations d'allocations familiales, de CSG, de CRDS, le trimestre au cours duquel survient la cessation d'activité est dû intégralement. Pour les trimestres suivant la cessation d'activité, les cotisations provisionnelles ne sont plus appelées jusqu'à la régularisation annuelle de la cotisation qui fera l'objet d'un appel aux dates ordinaires (15 novembre et 15 février). Cependant, l'URSSAF peut calculer la régularisation de cotisation dès que les revenus sont définitivement connus et proposer au cotisant un paiement anticipé.

Le solde de la cotisation définitive de l'avant dernière année devient cependant exigible dans les 10 jours à compter de la date de cessation d'activité. Il en va de même de l'ajustement des cotisations appelé au cours de 3ème et 4ème trimestres (échéances des 15 novembre et 15 février).

**Le plus avantageux est donc de cesser son activité au 31 décembre.**

## II - Le sort du personnel

La cessation d'activité n'est généralement pas un motif de licenciement. Tant que l'activité économique est poursuivie par un autre exploitant, tous les contrats de travail sont transférés de plein droit au successeur, que ce soit le nouvel agent repreneur ou la compagnie mandante. L'agent général qui cesse ses fonctions n'a donc pas à licencier son personnel.

En revanche, vous restez redevable des dettes que vous avez envers vos anciens salariés. Cela concerne a minima les congés payés acquis par le salarié avant votre cessation de fonctions et le prorata de la prime de vacances. A qui verser ces sommes ?

- **Si l'agent général d'assurance opte pour le versement de l'IC**, les créances salariales doivent être versées soit, à la compagnie mandante en cas de gestion intérimaire effectuée par cette dernière, soit à l'agent général repreneur de l'agence lorsque celui-ci entre immédiatement en fonction après le départ de l'agent sortant.
- **Si l'agent général présente un repreneur** et effectue une cession de gré à gré, les créances salariales doivent être prises en compte dans le contrat de cession et versées au repreneur.

**Remarque : en cas de cession des parts sociales d'une société agent ou de cession du portefeuille de courtage accessoire**, l'employeur doit respecter deux obligations d'information à l'égard de ses salariés :

- une **obligation d'information préalable en cas de vente de l'entreprise**. Les salariés sont alors informés de la volonté du cédant de procéder à cette cession et du fait qu'ils peuvent présenter une offre d'achat. Les salariés doivent être avisés du projet de vente de l'entreprise au plus tard 2 mois avant la date de cession. Toutefois, la cession pourra intervenir avant l'expiration de ce délai si, chaque salarié concerné renonce par écrit à présenter une offre d'achat.
- une **obligation d'information tous les 3 ans sur les conditions de reprise de l'entreprise**.

*Une vidéo sur ces obligations est visible sur le site d'agéa, à la rubrique « Droit social et RH », autres obligations.*

# Chapitre 8

## Informations utiles

- Une formation « **Anticiper pour bien préparer son départ à la retraite** » est dispensée sur une journée dans les locaux d'agéa par des anciens agents généraux d'assurance.

Afin de pouvoir participer à cette formation, merci de contacter :

- Martine Guyot - 01 70 98 48 33 - [martine.guyot@agea.fr](mailto:martine.guyot@agea.fr)
- Patricia Girault - 01 70 98 48 32- [patricia.girault@agea.fr](mailto:patricia.girault@agea.fr)

- Des **juristes** en droit social, métier, droit fiscal et droit des sociétés sont également à votre disposition au sein d'agéa.

### **Juristes en droit social :**

- Anne-Marie Azannadje - 01 70 98 48 26 - [annemarie.azannadje@agea.fr](mailto:annemarie.azannadje@agea.fr)
- Julie Conde - 01 70 98 48 28 - [julie.conde@agea.fr](mailto:julie.conde@agea.fr)
- Emmanuelle Jacquot - 01 70 98 48 25 - [emmanuelle.jacquot@agea.fr](mailto:emmanuelle.jacquot@agea.fr)

### **Juristes en droit des sociétés et fiscalité :**

- Jennifer Bretnacher - 01 70 98 48 27 - [jennifer.bretnacher@agea.fr](mailto:jennifer.bretnacher@agea.fr)
- Sophie Jerolon - 01 70 98 48 29 - [sophie.jerolon@agea.fr](mailto:sophie.jerolon@agea.fr)

### **Juristes métier :**

- Aurélie Lebihan - 01 70 98 48 23- [aurelie.lebihan@agea.fr](mailto:aurelie.lebihan@agea.fr)
- Jérôme Speroni - 01 70 98 48 24 - [jerome.speroni@agea.fr](mailto:jerome.speroni@agea.fr)
- Jean-Baptiste Baudoin - 01 70 98 48 17 - [jeanbaptiste.baudoin@agea.fr](mailto:jeanbaptiste.baudoin@agea.fr)

# Association des agents retraités

**Aujourd'hui agéa vous accompagne  
en assurant la promotion et la défense de la profession,**

**Demain agéa-senior vous permettra  
d'être toujours informés, représentés et soutenus.**

**L'union nationale des amicales d'agents généraux d'assurance retraités,  
agéa-senior**

**30 amicales et 7000 adhérents**

- regroupe, au niveau national, les amicales d'Agents Généraux d'Assurance retraités, constituées dans les régions et les réseaux de compagnie,
- défend les intérêts des retraités auprès des organismes nationaux de réflexion, de consultation et de décision, acteurs dans la gestion et l'évolution des régimes de retraite et de prévoyance,
- participe au maintien et au développement des liens d'amitié et de solidarité entre les membres des amicales,
- offre des services et des avantages aux amicales affiliées et à leurs adhérents,
- apporte son soutien aux Agents Généraux d'Assurance en activité en liaison étroite avec agéa, certifiant ainsi la solidarité objective entre «jeunes et moins jeunes».



## Adhésion

Les Amicales sont ouvertes aux :

- agents retraités, invalides, veuves et veufs, orphelins d'agent,
- membres de soutien : agents en activité, sympathisants et collaborateurs de compagnie.

**L'adhésion se réalise par le BUA (Bulletin Unique d'Adhésion), document commun à toutes les amicales.**

## agéa-senior

30 rue Olivier Noyer - 75014 PARIS

Secrétariat : 01 81 69 36 67

unaagar@wanadoo.fr

www.agea-senior.fr