



LE CAS Certains avantages en nature désormais frappés de cotisations sociales.

Cadeaux aux salariés : les règles

A l'automne dernier, l'importateur de photocopieuses avait prévu, comme chaque année, d'organiser en décembre un tirage au sort réservé à ses meilleurs distributeurs. Un superbe coupé italien était à gagner. Le tirage au sort a été avancé en catastrophe au 31 octobre. Les dirigeants ont suivi la recommandation de leur avocat. Ce dernier avait flairé le danger. Dès le lendemain, en effet, une circulaire allait entrer en vigueur, qui risque de bouleverser en profondeur ce genre de pratiques commerciales.

Les cadeaux de stimulation sont pourtant presque aussi vieux que la vie des affaires : une tablette dernier cri pour la vendeuse du grand magasin qui a fait souscrire le plus grand nombre de crédits à la consommation ; un voyage pour deux aux Maldives offert par le constructeur automobile aux vendeurs les plus efficaces dans ses concessions... Mais depuis plusieurs années, ces avantages en nature étaient dans le viseur de l'Urssaf. L'organisme de recouvrement des cotisations sociales souhaitait les assimiler à des éléments de salaires, et du coup, les assujettir à des charges.

A l'inverse, la Cour de cassation était plus accommodante. Elle jugeait ces gains trop aléatoires pour qu'ils puissent être considérés comme des rémunérations. En outre, elle conditionnait la notion de salaire à un contrat de travail, c'est-à-dire, à l'existence d'un lien de subordination. Or tel n'est pas le cas lorsqu'un industriel récompense un salarié d'une entreprise de distribution parce qu'il contribue à promouvoir son produit. La loi de financement de la Sécurité sociale pour 2011 a clos le débat. L'un de ses paragraphes précise que ces cadeaux sont une forme de rémunération. Ils sont donc soumis aux cotisations sociales : CSG, CRDS, etc.

1 GARE À LA VALEUR DES CHOSES

Sur l'instant, le texte est passé dans l'indifférence générale. Les remous n'ont commencé à se former qu'à la fin du mois d'octobre. Une circulaire de dix pages est alors parue, signée du directeur de la Sécurité sociale, qui fixait l'entrée en vigueur des nouvelles règles au 1^{er} novembre. Ces derniers développements sonnent la fin des festivités. Lestés de contributions libératoires, les cadeaux vont, en effet, devenir plus chers. Ou bien les donateurs devront se montrer beaucoup moins généreux. Mais les bénéficiaires seront-ils alors toujours aussi motivés ? Avocat au cabinet **Péchenard & Associés**, Fabien Honorat pointe les difficultés qui risquent de surgir à l'avenir.

Tout d'abord, il conviendra d'être



A RETENIR

- Dans le Code de la Sécurité sociale, le nouvel article L242-1-4 assimile à des rémunérations assujetties aux cotisations sociales les cadeaux faits aux salariés par des entreprises tierces.
- Le donateur doit désormais déclarer les cadeaux qu'il fait. Mais s'il s'y prend mal, le bénéficiaire peut écopier d'un redressement !
- L'obligation de mentionner les gains des bénéficiaires amène à faire figurer dans les comptes les noms de personnes étrangères à la société. Avec toutes les questions que cela soulèvera lors d'un contrôle.

attentif à la valeur des cadeaux. Le texte prévoit, en effet, la possibilité de verser une contribution forfaitaire à la place des cotisations sociales. Mais il conditionne cette possibilité à la valeur des cadeaux reçus par chaque salarié au cours de l'année. Ces gestes commerciaux sont désormais

classés en trois tranches de prix. A moins de 15 % du SMIC mensuel brut (soit moins de 209 euros), ils échappent à toute imposition. Entre 209 euros et 2.097 euros, ils sont soumis à une contribution libératoire équivalente à 20 % de leur valeur. Cette somme ira à l'Urssaf. Son versement incombe à l'auteur du don. Au-delà de 2.097 euros, les « gestes commerciaux » sont pleinement assujettis sur la totalité de leur valeur.

Pour autant, le texte reste sybillin sur la façon dont les cadeaux doivent être évalués. Pour des objets bien identifiés comme des voitures ou des smartphones, c'est clair : la référence est le prix proposé au public. Mais quand les prestations sont sur mesure, à l'instar d'un stage de cuisine auprès d'un grand chef, l'estimation de la prestation devient alors plus subjective. De fait, toute l'économie des « incentive » se trouve fragilisée, note en substance Fabien Honorat.

2 QUI DOIT PAYER ?

Ensuite, l'acquiescement de la contribution libératoire pose une seconde difficulté. Il n'est accordé

qu'aux professionnels chez lesquels la pratique du cadeau est habituelle. Pour les autres, le cadeau est un élément de salaire, donc pleinement assujéti. La progressivité de la taxation est reconnue pour les métiers de la vente, mais à condition que le mot « commercial » figure expressément dans le contrat de travail. Comme une telle mention ne va pas de soi, la loi prévoit une liste non exhaustive de métiers où la pratique est néanmoins admise. Ce sont les employés des salons de coiffure, les chefs de rayons dans les grands magasins, les portiers d'hôtels, les employés de banque en contact avec la clientèle, les personnels de vente des concessionnaires.

3 DES PALLIATIFS RISQUÉS

Pour les initiateurs des stimulations, l'échappatoire aux charges consiste à offrir désormais des cadeaux de moins de 209 euros. Des loteries pourraient être élargies hors du champ des seuls commerciaux. Mais ces initiatives seront-elles alors aussi motivantes que le week-end de thalasso ?

FRANÇOIS LE BRUN

PHOTO: MEYER - BISCHPOFF - LES ECHOS