

>> Exercice

>> L'AUTEUR

Pierre BONNEMAISON

La rémunération du collaborateur libéral est variable par essence

Nous poursuivons notre série d'articles sur le collaborateur libéral en partenariat avec le SNVEL*. Après des généralités sur ce statut (DV n° 1064) et un texte sur le contrat de collaboration libérale (DV n° 1065), nous traitons cette semaine de la rémunération du collaborateur libéral. Fonction du volume d'activité, elle doit obéir à un mode de rémunération propre à chaque structure, lié à son type d'activité et à ses objectifs de développement.

Par essence la rémunération d'une collaboration libérale varie en fonction du volume d'activité et s'accommode mal d'une « rémunération forfaitaire mensuelle fixe ».

Les entreprises vétérinaires étant très hétérogènes (canine, rurale, équine, mixte, ratio entre le CA acte et le CA médicament, frais de structure, politique tarifaire, masse salariale), il n'existe pas de pourcentage moyen de rémunération applicable dans tel ou tel autre type d'activité.

Plusieurs variables possibles

Le mode de rémunération est propre à chaque structure et choisi en fonction de son type d'activité et de ses objectifs de développement. Certains préféreront que la rémunération soit adossée aux seules recettes générées par le collaborateur, d'autres choisiront de l'adosser à une ou à des variable(s) de l'entreprise : chiffre d'affaires ou résultat de l'entreprise, chiffre d'affaires généré par le collaborateur, etc.

La rémunération peut reposer sur plusieurs de ces variables à la fois. Elle peut prévoir des pourcentages différents s'appliquant sur la vente de produits, sur les honoraires de médecine, sur les honoraires des actes de chirurgie, ou sur ceux des actes spécialisés, etc.

Elle peut être encadrée par un plafond et/ou un plancher pour protéger chacune des parties des effets indésirables d'une activité en dents de scie. Elle peut aussi être calquée sur le mode de répartition du résultat entre les associés (par exemple proportionnelle aux points acquis au *pro rata temporis*).

Il est conseillé d'établir une formule mathématique simple, intégrant de préférence une seule variable, choisie judicieusement. Si la valeur exacte de cette variable, par exemple le résultat, n'est connue qu'à la clôture des comptes de l'exercice, le collaborateur perçoit tout au long de l'année des acomptes mensuels proches de la réalité et un solde (positif ou négatif) une fois l'exercice clos.

Transparence et sincérité des comptes

Quel que soit le mode de calcul choisi, la meilleure démarche consiste à viser un certain niveau de rémunération de la collaboration et à établir une formule mathématique simple entre la ou les variable(s) de l'entreprise choisies et la rémunération visée. La transparence et la sincérité des comptes sont indispensables.

Enfin, on ne peut s'empêcher de comparer la rémunération d'un vétérinaire collaborateur libéral au coût d'un vétérinaire salarié de même catégorie (lire les tableaux). Le bon niveau de rémunération est celui qui optimise le revenu disponible du collaborateur sans alourdir le coût du travail de l'entreprise et qui intéresse le collaborateur à son développement.

François Courouble, président de la CARPV**, a créé une feuille de calcul Excel facilitant la comparaison de la déperdition de revenu en protection sociale. Cet outil est téléchargeable sur le site du SNVEL <http://www.vetopro.fr>. ■

*SNVEL : Syndicat national des vétérinaires d'exercice libéral.

**CARPV : Caisse autonome de retraite et de prévoyance des vétérinaires.

Collaboration libérale : le coût de la couverture sociale	
Résultat	
Revenu disponible ≈ 70 %	Couverture sociale ≈ 30 %

Statut salarié : le coût de la couverture sociale	
Coût salarial	
Revenu disponible (=salaire net) ≈ 55 %	Couverture sociale ≈ 45 %

▲ La collaboration libérale augmente la part du revenu disponible et diminue la déperdition dans la protection sociale (ratios lissés sur 4 exercices).

>> GROS PLAN

Le sens de la rétrocession

Lors de la rémunération d'un collaborateur libéral, le cas le plus fréquent est que le titulaire (ou la structure) encaisse toutes les recettes et rétrocède au collaborateur (voir le schéma n° 1).

Mais il est aussi possible d'envisager le cas où le collaborateur encaisse directement des clients et rétrocède une part de ses encaissements au titulaire (voir le schéma n° 2). Ce sens de rétrocession, plus rarement utilisé, peut revêtir un intérêt dans le cas d'un collaborateur libéral itinérant, intervenant comme spécialiste dans différentes structures.

Dans tous les cas, du point de vue de la trésorerie, l'incidence des flux de TVA est neutre. **P.B.**

Schéma n° 1 : le titulaire rétrocède au collaborateur

Le collaborateur	Le titulaire
	établit et encaisse les factures reverse la TVA sur les encaissements
facture au titulaire. (pourcentage appliqué à une ou des variables de la structure) (développé plus haut)	→
	← rétrocède au collaborateur (pourcentage appliqué à une ou des variables de la structure) (développé plus haut) déduit la TVA sur la fraction rétrocédée
	reverse la TVA sur la fraction encaissée

Schéma n° 2 : le collaborateur rétrocède au titulaire

Le collaborateur	Le titulaire
établit et encaisse les factures reverse la TVA sur ses encaissements	
← facture au collaborateur. (pourcentage appliqué aux factures établies par le collaborateur) reverse la TVA sur les encaissements	
	→ rétrocède au titulaire (pourcentage appliqué aux factures établies par le collaborateur) déduit la TVA sur la fraction rétrocédée