

les
guides
conseils



Professionnels
créer ou reprendre **une entreprise**

Printemps 2010



CAISSE D'ÉPARGNE

Devenir *chef d'entreprise*



Chaque année, de nombreux Français se tournent vers la création ou la reprise d'entreprise.

Les entreprises qui parviennent à rester durablement sur leur marché présentent des facteurs communs. Certains sont liés au profil du créateur : l'expérience professionnelle prime sur le diplôme. D'autres correspondent aux moyens mis en œuvre : avoir suffisamment investi au départ, puis régulièrement ensuite, aide l'entreprise à se développer. Enfin, être bien entouré et conseillé s'avère un atout d'importance.

Un chef d'entreprise n'est jamais aussi fort que lorsqu'il est entouré et conseillé.

Des services d'accompagnement sont à la disposition des créateurs et des futurs repreneurs pour les aider à préciser leur projet et réduire les risques, afin que leurs initiatives aient les meilleures chances de succès. Contactez-les en fonction de vos besoins.

Banque de la proximité, la Caisse d'Épargne est pour vous un interlocuteur privilégié. Elle s'engage en faveur de la création d'entreprise et vous offre, dans ce guide, les bons repères pour vous permettre de passer de l'intention à la finalisation de votre projet.

Vous pouvez, de même, compter sur les conseillers spécialisés de la Caisse d'Épargne pour vous accompagner jusqu'à l'aboutissement de votre rêve : votre installation à la tête d'une entreprise.

Sommaire



De l'envie, au projet d'entreprendre 6

- Trouver la bonne idée
- Savoir s'entourer
- Reprendre une entreprise
- Créer une franchise

Les meilleurs atouts pour réussir 8

- S'impliquer entièrement
- Bâtir le projet idéal
- Réaliser l'étude de marché
- Domicilier son entreprise
- Choisir son local
- Exercer son activité

Choisir sa structure juridique 12

- Artisan, commerçant, T.P.E.
- Auto-entrepreneur
- Professions libérales

Remplir formalités et obligations 14

- Le Centre de Formalités des Entreprises
- Les démarches à effectuer soi-même

La fiscalité de l'entreprise

16

- La micro-entreprise

Le régime social des professionnels

17

- Un guichet social unique
- La protection sociale des professions libérales
- Retraite complémentaire et chômage

Elaborer son montage financier

18

- Construire le plan de financement
- Etablir le compte de résultats prévisionnel
- Décrocher des financements
- Apporter des garanties



De l'envie, au projet d'entreprendre

A l'origine d'un projet d'entreprise : un homme ou une femme (vous) et une idée !

Il vous appartient de la définir en écoutant vos envies et votre raison, puis de la consolider. Pour mener à bien cette aventure, vous pouvez vous appuyer sur des structures et des réseaux spécialisés, aptes à vous prodiguer aide et conseils.

■ Trouver la bonne idée

→ **L'idée de création** d'une entreprise peut correspondre à un métier exercé depuis plusieurs années. Une formule moins risquée que de se lancer dans un secteur d'activité non maîtrisé. Mais le fait de connaître « les règles du jeu » peut procurer un sentiment de sécurité qui fait oublier que l'on ignore les autres aspects du métier de créateur, comme la gestion ou la commercialisation.

→ **L'idée peut se révéler** en observant les besoins de son entourage, au cours de voyages propices à la découverte de services ou de produits. Attention à ne pas céder aux effets de mode... qui passent vite, aux coups de cœur... qui ne séduisent que le créateur, aux activités de « niche »... trop étroites.

→ **L'idée peut être le fruit d'une innovation**, plus risquée et gourmande en capitaux. Mais d'une rentabilité supérieure en cas de succès.

→ **L'idée se découvre également** dans les salons spécialisés à Paris et en province, tels que les salons des Entrepreneurs, de la Franchise ou celui des Micro-entreprises. La curiosité et l'ouverture d'esprit sont des qualités indispensables au futur entrepreneur.

■ Savoir s'entourer

Pour se donner les meilleures chances de succès, quel que soit le type d'entreprise envisagée, il ne faut pas rester isolé. Parlez de votre projet !

→ **A votre entourage**, il est le premier concerné et vous aurez besoin de l'adhésion et du soutien moral de vos proches.

→ **Rapprochez-vous des spécialistes** de la création d'entreprise. Ils vous accueillent, vous orientent si nécessaire et vous accompagnent dans vos démarches.

En croisant les informations recueillies et les conseils de sources diverses, vous renforcez et consolidez votre projet. Vous augmentez sa fiabilité et par conséquence, sa pérennité.

A SAVOIR

LES PORTES OÙ FRAPPER

→ Les Chambres de Commerce et d'Industrie
www.cci.fr

→ Les Chambres des Métiers et de l'Artisanat
www.artisanat.fr

→ L'Agence pour la Création d'Entreprises
www.apce.com

→ Les experts comptables
www.entreprisescreation.com

→ Le réseau France Initiative
www.france-initiative.fr

→ Le réseau des Boutiques de gestion
www.boutiques-de-gestion.com

→ Le ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi www.pme.gouv.fr

■ Reprendre une entreprise

Les pouvoirs publics évaluent à 700 000 le nombre d'entreprises à transmettre dans les dix prochaines années. L'embaras du choix pour ceux qui veulent se mettre à leur compte.

La prise de risque est moins importante que lors d'une création pure, car la reprise d'une structure existante permet d'en connaître au préalable tous les éléments : clientèle, locaux, matériels, agencements, personnel... La reprise peut prendre plusieurs formes : reprise d'un fonds de commerce ou artisanal, via une phase de location gérance avec promesse de vente, ou par rachat de titres...

L'opération de reprise se concrétise par la signature d'un protocole d'accord devant comporter plusieurs clauses. En cas de rachat de titres, il convient d'être tout particulièrement vigilant quant à la clause d'actif et de passif qui garantit l'authenticité des éléments comptables ayant conduit à la valorisation de l'opération.

A SAVOIR

EN CAS DE CESSION

Les droits de mutation à titre onéreux de fonds de commerce sont de 3 % pour la fraction de la valeur comprise entre 23 000 et 200 000 € (5 % pour la fraction excédant 200 000 € ; 0 % pour celle inférieure à 23 000 €). Un taux identique s'applique en principe aux cessions de parts de SARL soit 3 % de la valeur des parts sociales, diminué d'un abattement de 23 000 € à répartir sur l'ensemble des parts sociales.

Si l'entreprise est cédée aux salariés ou aux proches de l'entrepreneur, sous réserve du respect de certaines conditions, les droits de mutation sont calculés après application d'un abattement de 300 000 € sur la valeur du fonds ou de la clientèle cédée ou, s'il s'agit de parts

de SARL, sur la fraction de la valeur de ces titres représentative du fonds ou de la clientèle.

■ Créer en franchise

Les créateurs en franchise sont de plus en plus nombreux. Ils se concentrent dans les secteurs du commerce et les activités de services. En contrepartie d'un droit d'entrée et d'une redevance, ces nouveaux chefs d'entreprise peuvent exploiter leur activité en conformité avec le concept du franchiseur. Ils bénéficient en plus du transfert du savoir-faire du franchiseur, de l'accompagnement dispensé par la tête de réseau au lancement mais aussi au cours du contrat de franchise. Bien souvent ces projets affichent de meilleurs résultats économiques que la moyenne du secteur concerné.



Astuce

Pour dénicher la bonne formule, consultez les bourses d'opportunités :

www.reprise-entreprise.oseo.fr

www.bnoa.net

www.entreprisesettransmission.com

www.transcommerce.com

Les meilleurs atouts *pour réussir*

L'entreprise a toutes les chances de réussir si le projet a été bien préparé. Il faut également connaître ses qualités autant que ses lacunes et cerner toutes les réalités de l'entreprise à créer, y compris les contraintes qu'impose sa mise en œuvre.

■ S'impliquer entièrement

La création d'entreprise ne repose pas uniquement sur la faisabilité économique, commerciale et juridique du projet. Elle exige une forte implication personnelle.

→ **Cernez vos motivations** : l'indépendance, travailler dans un secteur d'activité qui vous tient à cœur, exploiter un savoir-faire, investir et gagner de l'argent.

→ Interrogez-vous sur votre potentiel

(résistance physique, solidité psychologique, capacité à rebondir), vos compétences techniques, commerciales ou de gestionnaire, votre expérience et votre professionnalisme, vos tissus relationnels. Sans oublier votre disponibilité, qui doit être optimale, pour préparer votre projet

Astuce

La loi permet à tout salarié ayant 24 mois d'ancienneté (consécutifs ou non) de solliciter un temps partiel ou un congé pour création ou reprise d'entreprise, pouvant aller jusqu'à un an renouvelable une fois. Les fonctionnaires ont la possibilité de bénéficier d'une mise en disponibilité.

A SAVOIR

RETOUR À L'ÉCOLE

- Si vous envisagez de créer ou reprendre une entreprise artisanale : vous devez suivre un stage de préparation à l'installation (30 heures) auprès des Chambres de Métiers.
- Pour une entreprise commerciale, vous pouvez bénéficier d'une formation proposée par les C.C.I. « 5 jours pour entreprendre » (35 heures).
- En cas de reprise, le C.R.A. (Cédants et Repreneurs d'Affaires) et le réseau des boutiques de gestion ont mis en place des ateliers et modules adaptés.
- Une initiation à l'informatique et internet est dispensée gratuitement aux dirigeants de T.P.E.
www.econumerique.pme.gouv.fr





■ Bâtir le projet idéal

→ Listez et quantifiez toutes vos réponses :

- quelles sont les caractéristiques du produit vendu ou du service apporté ?
- pour une reprise, quel type d'activité, quelle taille d'entreprise et quelle zone géographique visés ?
- que proposent les concurrents (notoriété, surface de vente, gamme) et comment me démarquer d'eux ?
- de quels moyens de production (outil, matériel, véhicule) et de quels moyens humains ai-je besoin ? À quels coûts vais-je devoir faire face ?
- quelle est ma clientèle (particuliers, entreprises, collectivités, de passage, de proximité,

périodique), son âge, ses horaires, ses habitudes de consommation, de paiement, le panier moyen dépensé ?

- quels modes de distribution (vente après essai, devis, à domicile, par appel d'offre) ?
- comment faire connaître mon entreprise (mailing, publicité, actions commerciales...) ?
- qui seront mes fournisseurs et mes partenaires économiques ?
- quelles sont les potentialités de l'entreprise, les possibles évolutions de marché et les revenus attendus ?

SOLUTION CAISSE D'EPARGNE

- Vous souhaitez développer votre activité commerciale sur Internet, ce qui nécessite de rassurer vos cyber acheteurs. Avec SP Plus, lors du règlement de leurs achats, vos clients sont automatiquement redirigés vers les serveurs sécurisés de la Caisse d'Epargne. En outre, SP Plus dissocie vos informations commerciales de vos informations bancaires pour plus de sécurité : vous êtes directement informé à chaque règlement.



Les meilleurs atouts *pour réussir (suite)*

■ Réaliser l'étude de marché

→ **Il faut maintenant passer du « rêve à la réalité ».** L'étude de marché n'est pas une science exacte, mais elle permet de valider la faisabilité de votre projet.

Vous allez vérifier, point par point, vos hypothèses en termes de produits ou de services, évaluer le potentiel du marché et estimer un chiffre d'affaires, identifier la concurrence et vos avantages par rapport à elle, et préparer votre offre commerciale.

→ Les moyens à votre disposition :

- recherche documentaire auprès des sources existantes : www.insee.fr, www.credoc.fr, C.C.I. et Chambres des Métiers,
- infos presse sur la concurrence,
- entretiens avec les professionnels, donneurs d'ordres, fournisseurs,
- enquête auprès de la clientèle potentielle,
- observations sur le terrain.

■ Domicilier son entreprise

→ **Les entrepreneurs individuels** (y compris les activités ambulantes), peuvent déclarer l'adresse de leur habitation, dès lors qu'aucune disposition législative ou contractuelle ne s'y oppose.

→ **Pour les sociétés**, le siège social ne peut pas être fixé dans un local à usage d'habitation principale ou à usage mixte professionnel. Mais la société peut installer son siège au domicile de son représentant légal, sauf dispositions législatives ou contractuelles contraires, pour une durée inférieure à cinq ans.

■ Choisir son local

Reflète de l'entreprise, le local doit être parfaitement adapté à son activité. Son implantation est déterminante pour la réussite d'une affaire.



→ **En terme d'afflux de clientèle**, l'emplacement d'un commerce est vital. Dans un même quartier, des rues sont fréquentées ou non, des places animées ou désertées, des trottoirs plus ou moins empruntés, des projets de travaux publics peuvent perturber la fréquentation au mauvais moment. Une activité artisanale ou de production requiert une surface suffisante, une bonne desserte routière et de transports en commun. En revanche, des services sans réception de marchandises ou de clientèle ne nécessitent pas d'efforts d'installation.

■ Exercer son activité

→ **L'entrepreneur individuel peut exercer à son domicile** si le bail ne s'y oppose pas et si, dans les villes de plus de 200 000 habitants et dans les départements 92, 93 et 94, les conditions suivantes sont réunies : l'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement, il s'agit de leur résidence principale et il n'y a aucun passage de marchandise ou de clientèle.

→ **Il est désormais possible pour les sociétés** d'exercer l'activité au domicile se situant au rez-de-chaussée sous certaines conditions.

→ **Dans les locaux d'une autre entreprise**, en signant un contrat de sous-location ou de domiciliation.

Astuce

Initiées par les collectivités locales, les pépinières d'entreprises assurent hébergement temporaire, accompagnement et services aux nouveaux entrepreneurs. Elles permettent de sortir de l'isolement le créateur et optimisent le taux de réussite des jeunes entreprises. www.pepinieres-elan.fr

→ **Dans un local à usage commercial, artisanal ou professionnel**, en signant un bail.

Le bail commercial apporte une certaine stabilité à l'entrepreneur, car il est renouvelable de droit. C'est ce qu'on appelle la « propriété commerciale ». Sa durée minimale est de neuf ans. Il comprend des clauses imposées et des éléments négociables (prendre conseil avant de signer). Le locataire peut, sauf clause contraire, le résilier à l'expiration d'une période triennale, d'où l'expression « bail 3-6-9 ». Le loyer d'un bail commercial peut être indexé sur le coût de la construction ou, pour des activités commerciales définies par décret, sur la variation de l'indice trimestriel des locaux commerciaux publié par l'INSEE.

→ **Le bail professionnel** concerne les locaux où s'exerce régulièrement l'activité non commerciale, artisanale ou industrielle comme l'exercice d'une profession libérale.

N'étant pas régi par un statut particulier contrairement au bail commercial, il bénéficie d'une grande liberté de négociation. Sa durée est d'au

moins six ans. Le locataire doit respecter un préavis de six mois en cas de résiliation.

→ **Le bail peut être mixte** (une partie des locaux est destinée à l'habitation). Sa durée minimale est alors de trois ans si le bailleur est une personne physique (six ans pour une personne morale). Le locataire peut le résilier à tout moment avec un préavis de trois mois, quelle que soit sa raison.

A SAVOIR

AVANT D'EXERCER UNE ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE OU COMMERCIALE DANS UN LOCAL D'HABITATION (non utilisé pour partie en tant que résidence principale), il convient de vérifier auprès de la mairie que le local peut être affecté à l'activité prévue. En effet, le changement d'affectation de locaux à usage d'habitation est soumis à autorisation préalable du maire dans les communes de plus de 200 000 habitants et dans les départements 92, 93 et 94 (sauf zones franches urbaines).

A SAVOIR

PAS-DE-PORTE ET DROIT AU BAIL

Ces notions correspondent à deux situations différentes. Personne ne peut être amené à verser les deux à la fois.

- **Le pas-de-porte** est une somme d'argent que le locataire verse à son propriétaire, au début de son bail en une seule ou plusieurs fois. Il s'agit d'une sorte de « droit d'entrée ».
- **Le droit au bail** est payé en une seule fois par le locataire à son entrée dans les lieux mais au locataire précédent. Il achète ainsi le droit de reprendre le bail commercial en cours pour la durée restant à courir et de bénéficier des mêmes conditions.

Choisir sa structure juridique

→ Vous êtes artisan, commerçant, créateur d'une Très Petite Entreprise, le choix de votre statut juridique doit tenir compte de plusieurs éléments : présence d'associés, capital social, responsabilités, etc.

	Entreprise individuelle	EURL	SARL	SA (forme classique)
Nombre d'associés	Entrepreneur individuel	1 seul	mini : 2 / maxi : 100	7 minimum
Montant du capital social	Pas de notion de capital social	Librement fixé par le ou les associé(s)		- 37 000 € minimum - 50 % des apports versés lors de la constitution, le solde libéré dans les 5 ans
Dirigeants	Entrepreneur individuel	Gérant(s), personne(s) physique(s) Associés ou tiers		Conseil d'administration (3 à 18 membres)
Responsabilité des associés	Responsable sur tous ses biens personnels. Possibilité d'insaisissabilité de la résidence principale par acte notarié.	Limitée au montant des apports. Sauf si faute de gestion.	Limitée au montant des apports	Limitée au montant des apports
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise, du ou des dirigeants			
Régime social des dirigeants	Non salarié	Non salarié (gérant associé unique). Assimilé salarié (s'il est un tiers)	Assimilé salarié (gérant minoritaire). Non salarié (gérant majoritaire)	Assimilé salarié (président)
Régime social des associés		Non salarié	Salariés (si minoritaires et titulaires d'un contrat de travail)	Salariés (si titulaires d'un contrat de travail)
Commissaire aux comptes	Non	Non, sauf si 2 des 3 conditions sont remplies : • bilan > 1 550 000 € • CA HT > 3 100 000 € • + de 50 salariés		Oui

Astuce

De nombreuses professions libérales et quelques métiers (débits de tabac, par exemple) sont réglementés et interdisent certains statuts. Prendre conseil auprès des organismes consulaires.

→ **L'auto-entrepreneur.** Ce régime s'applique, sur option et sous conditions, aux personnes exerçant à titre individuel, quels que soient le secteur d'activité et leur situation (exploitant, chômeur, retraité, salarié avec accord de l'employeur si même secteur d'activité), réalisant un chiffre d'affaires annuel ne dépassant pas 80 300 € pour une activité de vente et 32 100 € pour les prestations de services en 2010. L'auto-entrepreneur relève du statut de l'entreprise individuelle, mais bénéficie de nombreuses mesures simplificatrices.

Renseignements au 0821 08 60 28 (0,12 € ttc/min) ou sur www.lautoentrepreneur.fr

→ **Les professions libérales** relèvent, entre autres, du statut du Professionnel Indépendant, ou de la Société Civile Professionnelle ou, le cas échéant, de l'une des formes que peut prendre une Société d'Exercice Libéral (la Société d'Exercice Libéral à Responsabilité Limitée est le plus souvent choisie).

	Professionnel indépendant	SCP	SELARL
Nombre d'associés	Seul	2 minimum	mini : 2 / maxi : 100
Montant du capital social	Pas de capital obligatoire	Librement fixé	
Dirigeants	Unique	Gérant choisi parmi les associés membres d'une même profession	Choisis parmi les associés
Responsabilité des associés	Non concerné	Solidairement sur biens personnels	Limitée au montant des apports
Responsabilité des dirigeants	Responsabilité civile et pénale		
Commissaire aux comptes	Non	Non	Non, sauf si 2 des 3 conditions sont remplies : <ul style="list-style-type: none"> • bilan > 1 550 000 € • CA HT > 3 100 000 € • + de 50 salariés

→ **D'autres formes juridiques** existent, moins répandues : la Société par Actions Simplifiée, la S.A.S. Unipersonnelle ou la Société en Nom Collectif, la Société Civile de Moyens SCM...

A SAVOIR

ENTRE CONJONTS

Si votre épouse ou votre époux travaille avec vous, il relève obligatoirement d'un des trois statuts suivants : conjoint salarié, associé ou collaborateur. Informez-vous sur :

www.apce.com/pid805/le-statut-du-conjoint.html

VERS UN NOUVEAU STATUT PLUS PROTECTEUR

L'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL) devrait voir le jour début 2011. Elle concernerait les entrepreneurs individuels (auto-entrepreneurs compris) qu'ils soient commerçants, artisans ou professionnels libéraux. Ce nouveau statut vise, entre autres, à une limitation de l'engagement des biens des chefs d'entreprise, en séparant clairement le patrimoine professionnel affecté à l'exercice de l'activité et le patrimoine personnel.

Remplir *formalités et obligations*

Lors de la création ou de la reprise d'une activité non salariée, le chef d'entreprise, le travailleur indépendant ou le représentant de la société doit remplir des obligations déclaratives. Elles ont été considérablement simplifiées avec la mise en place des « guichets uniques ».

■ Le Centre de Formalités des Entreprises (C.F.E.)

→ **Le C.F.E.** centralise les pièces du dossier et les transmet aux différents organismes et administrations intéressés par la création ou la reprise de l'entreprise :

- l'Insee qui inscrit l'entreprise au Répertoire National des Entreprises (R.N.E.) et lui attribue deux numéros (Siren et Siret) et un code d'activité (A.P.E.),
- les services fiscaux,
- les organismes sociaux : Urssaf, Régime Social des Indépendants (R.S.I), caisse de retraite des professionnels libéraux,
- le Greffe du Tribunal de Commerce, pour les sociétés et commerçants, qui effectue l'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (R.C.S) et en délivre les attestations : « extrait K » pour les entreprises individuelles et « extrait Kbis » pour les sociétés,
- le répertoire des métiers, si l'activité est artisanale. **Contact : www.cfe.cci.fr**

→ Guichet unique.

Issu de la collaboration des Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre de Métiers et de l'Artisanat, Greffe du Tribunal de Commerce et URSSAF, le Guichet Entreprise permet depuis le 1^{er} janvier 2010 de faciliter l'ensemble des démarches administratives nécessaires.

www.guichet-entreprise.fr



■ L'auto-entrepreneur

Inscrit auprès du Registre National des Entreprises (R.N.E.), ses contraintes administratives sont allégées : simple déclaration sur le site **www.lautoentrepreneur.fr**, pas d'immatriculation au R.C.S. ou Répertoire des métiers (sauf si exercice de l'activité artisanale à titre principal) et cessation d'activité sans formalités particulières. En outre, les charges sociales ne sont dues que si l'activité génère du chiffre d'affaires.

Depuis le 1^{er} avril 2010, les artisans, auto-entrepreneurs, qui exercent leur activité à titre principal, doivent s'immatriculer au Répertoire des métiers. La mesure ne s'applique pas aux artisans exerçant leur activité avant cette date.

■ Les démarches à effectuer soi-même

→ Professions réglementées

Pour exercer certains métiers, il est indispensable de disposer d'un diplôme minimum, d'un agrément de l'administration (sécurité des locaux pour l'accueil du public, agrément de l'administration des douanes pour les débitants de tabac, services vétérinaires pour les restaurants et l'agroalimentaire, etc.) ou d'une capa-

cité professionnelle. Des démarches peuvent être aussi imposées par l'activité de l'entreprise : demande d'autorisation, carte professionnelle, licence, inscription auprès d'un ordre professionnel, etc.

Astuce

Pour tout savoir des formalités, conditions d'installation et réglementation de ces professions :

www.apce.com/pid803/activites-reglementees.html

→ Activité artisanale

Tout futur chef d'entreprise artisanale (sauf option pour le régime de l'auto-entrepreneur) a l'obligation légale de suivre un stage de préparation à l'installation ou de solliciter une dispense s'il est en mesure de justifier de certains diplômes.

www.artisanat.fr

→ Marque ou nom commercial original

Il est prudent de vérifier auprès de l'Institut National de la Propriété que ce nom n'est pas déjà utilisé ou déposé. Vous pouvez de même protéger vos droits sur une création nouvelle (brevet d'invention, dessin, modèle) et déposer votre marque à l'Inpi. www.inpi.fr

Astuce

Dans l'éventualité de la création à terme d'un site internet, faites une réservation de nom de domaine sur www.afnic.fr

→ **Responsabilité professionnelle** de l'entreprise. La Fédération Française des Sociétés d'Assurance (F.F.S.A.) dispense une documentation complète sur les obligations des entreprises en matière d'assurance. www.ffsa.com

→ Caisse de retraite des salariés

L'adhésion à une caisse de retraite de salariés est obligatoire, dans les trois mois suivant l'immatriculation de l'entreprise, même si l'activité démarre sans salarié.



A SAVOIR

CRÉATION D'UNE SOCIÉTÉ : OBLIGATIONS EN SUS

- Intervention d'un commissaire aux apports, lorsque les associés apportent des biens autres que de l'argent au capital de la société.
- Dépôt des fonds constituant les apports en espèces sur un compte bloqué pendant le temps nécessaire à l'immatriculation de la société.
- Enregistrement (gratuit) des statuts auprès du centre des impôts.
- Publication d'un avis de constitution dans un journal d'annonces légales.

La fiscalité de l'entreprise

Selon le type de structure choisi, les bénéfices de l'entreprise relèvent soit de l'impôt sur le revenu (I.R.) - dans le cadre des bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C.) ou non commerciaux (B.N.C.) pour les activités libérales - soit de l'impôt sur les sociétés (I.S.).

Entreprise individuelle	E.U.R.L.	S.A.R.L.	S.A.	Professionnel indépendant	S.C.P.	S.E.L.A.R.L.
Entrepreneur soumis à l'IR (BIC ou BNC)	Associé unique soumis à l'IR (BIC ou BNC) Option possible pour IS	IS Option possible pour IR, si SARL de famille	IS	Professionnel soumis à l'IR (BNC)	Chaque associé soumis à l'IR (BIC) Option possible pour IS	IS

■ La micro-entreprise

→ **Ce régime simplifié** est réservé aux entreprises individuelles non soumises à la T.V.A. qui réalisent un chiffre d'affaires hors taxes inférieur à :

- premier cas : 32 100 € pour les prestations de services, les titulaires de B.N.C. et la fourniture de logement autre que gîte rural, meublés de tourisme ou chambres d'hôtes,
- deuxième cas : 80 300 € pour les professionnels de l'achat revente, vente à consommer sur place, fourniture de logement en gîte rural, meublés de tourisme ou chambres d'hôtes.

Le résultat imposable de l'entreprise est égal au

montant du chiffre d'affaires hors taxes diminué d'un abattement forfaitaire au titre des frais professionnels de : 50 % ou 34 % pour le premier cas selon que l'activité est commerciale ou libérale, 71 % pour le deuxième cas.

→ **L'auto-entrepreneur** peut rester dans le système classique de l'impôt sur le revenu avec les règles simplifiées de la micro-entreprise ou opter pour le versement forfaitaire libératoire (VFL). Si le revenu fiscal de référence de l'avant-dernière année ne dépasse pas certains plafonds, il peut déclarer et payer ses impôts en même temps que ses charges sociales (imposition forfaitaire sur le chiffre d'affaires de 13 % pour le commerce et de 23 % pour les services).

Astuce

L'adhésion à un centre de gestion agréé permet de bénéficier d'allègements fiscaux :

- vous évitez la majoration de 25 % appliquée aux bénéfices de votre entreprise (BIC, BNC, BA) en cas de non adhésion ; votre entreprise doit alors être placée sous un régime réel d'imposition ;
- vous bénéficiez d'une réduction d'impôts égale aux dépenses engagées pour la tenue de vos comptes, plafonnée à 915 € / an si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas les limites du régime fiscal de la micro-entreprise ou que vous êtes imposé sur option à un régime réel ;
- vous déduisez intégralement le salaire versé à votre conjoint.

A SAVOIR

LES SOCIÉTÉS DE CAPITAUX, ÂGÉES DE MOINS DE CINQ ANS, normalement soumises à l'I.S., peuvent opter pour le régime des sociétés de personnes (I.R.). Plusieurs conditions doivent être respectées : la société emploie moins de 50 salariés et son chiffre d'affaires ou le total de son bilan doit être inférieur à 10 millions d'euros. Les droits de vote doivent être détenus à hauteur de 50 % au moins par des personnes physiques et 34 % au moins par des dirigeants. L'option est valable pour une durée de cinq ans et n'est pas renouvelable.

Le régime social des professionnels

Le Régime Social des Indépendants (R.S.I.) est l'interlocuteur unique des industriels, commerçants et artisans.

■ Un guichet social unique

→ **Regroupant les trois réseaux** (Canam, Ava, Organic) qui gèrent respectivement l'assurance maladie des artisans, commerçants et professions libérales, l'assurance vieillesse et invalidité des artisans et de leurs conjoints et l'assurance vieillesse et invalidité des commerçants et industriels indépendants, le R.S.I. recouvre l'ensemble des cotisations et des contributions personnelles du chef d'entreprise.

→ **Il perçoit également les allocations familiales**, la C.S.G. et la C.R.D.S., versées auparavant à l'Urssaf.

Coordonnées des caisses R.S.I. : www.le-rsi.fr

■ La protection sociale des professions libérales

Les professions libérales conservent plusieurs interlocuteurs :

- R.S.I. pour l'assurance maladie-maternité obligatoire,
- C.N.A.V.P.L. pour l'assurance vieillesse www.cnavpl.fr ou C.N.B.F. (avocats) www.cnbffr pour l'assurance retraite-invalidité-décès,
- Urssaf pour les cotisations d'allocations familiales, la C.S.G. et la C.R.D.S.

■ Retraite complémentaire et chômage

Les professionnels peuvent (sans obligation légale) s'assurer dans le cadre d'un contrat d'assurances groupe.

Astuce

Les non-salariés non agricoles et leurs conjoints collaborateurs sont autorisés, par la loi Madelin, à déduire de leur bénéfice imposable (sous certaines conditions et dans certaines limites) les cotisations facultatives garantissant des prestations complémentaires de retraite et de prévoyance, y compris la perte d'emploi.

SOLUTION CAISSE D'ÉPARGNE

GARANTIES SANTÉ CÔTÉ PRO est une complémentaire santé dédiée spécialement aux professionnels (travailleurs non salariés et ayants droits). Elle permet de couvrir les frais médicaux et chirurgicaux et donne accès à des prestations d'assistance et de tiers payant dans la limite des garanties et prestations souscrites*. Avec **Garanties Santé Côté Pro** vous bénéficiez de formules sur-mesure, sans délais de carence ni questionnaire de santé. De plus vous profitez du tiers payant en pharmacie / hospitalisation / laboratoire / radiologie. Enfin, éligibles à la loi Madelin, les cotisations de **Garanties Santé Côté Pro** sont défiscalisables.

* Selon les conditions prévues au contrat. **Garanties Santé Côté Pro** est un contrat de GCE Assurances, entreprise régie par le Code des Assurances.

Elaborer *son montage financier*



Tout créateur ou repreneur a pour objectifs la viabilité et la rentabilité de son entreprise. Des prévisions financières fiables sont le premier pas vers la réussite.

■ Construire le plan de financement

Le principe est simple : recenser et chiffrer les besoins et les ressources de l'entreprise pour parvenir à leur équilibre.

→ Les besoins constants

- Les frais pour constituer l'entreprise : honoraires de conseil ou d'avocat, frais d'immatriculation, de première publicité, etc.
- Les investissements : acquisitions de brevet, licence, droit au bail, fonds de commerce, achats de terrain, matériels, machines, mobilier, véhicules, ordinateurs, construction, agencements, installations, versements de dépôts et cautionnements.
- Le besoin en fonds de roulement (B.F.R.).

A SAVOIR

BIEN CALCULER LE B.F.R.

Le besoin en fonds de roulement correspond au financement nécessaire engendré par votre activité pour bien faire fonctionner en permanence votre entreprise. La pérennité de l'entreprise est souvent liée à la bonne maîtrise de cette notion qui reste difficile à évaluer. Il se calcule à partir des besoins et des ressources liés à vos processus de production et de commercialisation. Il se compose donc :

→ de vos stocks : matières premières, produits finis, etc. et des niveaux d'approvisionnement nécessaires par rapport à votre prévisionnel d'activité,

→ de vos créances clients : ce sont les délais de paiement que vous accordez à vos clients ou, autrement dit, les sommes facturées mais non encore réglées,

→ des crédits fournisseurs : ce sont les délais de règlement que vous accordent vos fournisseurs alors même que la marchandise a été livrée (ou la prestation réalisée).

Tout comme l'entreprise a besoin en permanence de locaux et de machines, elle doit avoir des ressources disponibles à concurrence de cette somme. Le B.F.R. est à considérer comme un investissement à financer au même titre que les autres.

SOLUTION CAISSE D'EPARGNE

Les décalages entre rentrées et sorties d'argent vont occasionner des besoins de trésorerie. Pour permettre de les gérer en souplesse, la Caisse d'Epargne peut mettre à votre disposition un découvert et vous proposer des solutions comme l'escompte, la cession de créances « Dailly » et l'affacturage pour accélérer vos encaissements, ainsi que des solutions pour les différer, etc.

→ Les ressources durables

- Les apports personnels du créateur, des autres associés.
- Les financements complémentaires : primes, subventions, prêts bancaires à moyen ou long terme. (Voir « Décrocher des financements »).

■ Etablir le compte de résultats prévisionnel

Le compte de résultats prévisionnel s'établit généralement sur trois ans. Il détermine la faisabilité de votre projet.

→ Les dépenses (débit) de l'exercice

Listez sur trois ans les charges d'exploitation (approvisionnements, sous-traitance), les achats de fournitures, les charges externes (loyers et charges locatives, assurances, entretien, transport, conditionnement...), les impôts et taxes, les prélèvements du dirigeant, les frais de personnel (salaires et charges sociales, commissions), l'amortissement des équipements, les charges financières (intérêts payés, agios), les charges exceptionnelles.

→ Les recettes (crédit) de l'exercice

Estimez votre chiffre d'affaires sur trois ans et ajoutez éventuellement les autres rentrées (intérêts encaissés, subventions).

Prenez en compte une certaine montée en puissance de votre entreprise. Vos perspectives commerciales ont en effet des chances d'augmenter d'une année sur l'autre, en raison de facteurs objectifs comme la démographie locale ou la conjoncture économique, ou grâce aux actions commerciales que vous envisagez d'ores et déjà. Veillez cependant à ne pas faire preuve de trop d'optimisme.

→ Le point mort

Les dépenses et les recettes doivent au moins s'équilibrer pour parvenir au « point mort » c'est-à-dire au seuil de rentabilité.

■ Décrocher des financements

→ Prêt à la Création d'Entreprise (P.C.E.)

Le P.C.E. d'OSEO s'adresse à toutes les entreprises en phase de création (numéro Siren attribué), dont le montant total des ressources allouées n'excède pas 45 000 €, quel que soit leur secteur d'activité (sauf agriculture, intermédiation financière, location ou promotion immobilière) et qui n'ont pas encore bénéficié d'un financement à moyen ou long terme. L'entrepreneur ne doit pas être installé dans une autre affaire ou contrôler une autre société.

D'un montant de 2 000 € à 7 000 € sur une durée de cinq ans, le P.C.E. s'obtient sans garantie ni caution personnelle. Son taux est celui du prêt bancaire l'accompagnant obligatoirement (sans pouvoir descendre en dessous d'un taux plancher ⁽¹⁾). Le montant de ce dernier est égal au minimum à deux fois le montant du P.C.E. (une fois dans les Z.U.S.) www.pce.oseo.fr

→ Nouveau dispositif d'Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise (NACRE)

Ce nouveau dispositif remplace l'avance remboursable Eden et les chéquiers conseils. Il est destiné à aider les créateurs/repreneurs relevant pour l'essentiel de minima sociaux. Le prêt NACRE est d'un montant de 1 000 à 10 000 €, il s'étale sur une durée de un à cinq ans et est octroyé à un taux de 0 %. Accordé sans aucune garantie personnelle, le prêt NACRE doit être obligatoirement accompagné d'un prêt bancaire d'un montant et d'une durée au moins égaux au prêt bancaire.

(1) CNO TEC 5 + 1,70 %



SOLUTION CAISSE D'EPARGNE

Pour financer la création ou la reprise de votre entreprise, la Caisse d'Epargne vous propose une large gamme de solutions : crédit classique à taux fixe ou variable, prêt bancaire aux entreprises pour bénéficier de taux avantageux, solutions de crédit bail mobilier et immobilier pour financer vos investissements à 100 % de leur valeur T.T.C. et profiter d'avantages fiscaux.

→ Prêts d'honneur

Plusieurs organismes proposent à des créateurs manquant d'apport personnel des prêts à taux nul ou bonifié. Les montants accordés et les critères d'éligibilité varient en fonction de chaque structure comme par exemple France Initiative ou Réseau Entreprendre®.

→ Autres solutions

- Des avances (ou prêts sans intérêt) remboursables sont dispensées aux créateurs ou repreneurs par de nombreuses régions ou collectivités locales. Se renseigner auprès des C.C.I. et Chambres de Métiers.
- Le micro-crédit : il s'agit de prêts de faible montant octroyés à des créateurs disposant de peu de ressources personnelles ou n'accédant pas aux prêts bancaires classiques www.fnce.fr/parcoursConfiance.htm
- Pour les reprises, qui sont fortement consommatrices de capitaux, il est possible de recourir à des clubs d'investisseurs, « business angels » individuels et autres « capital risqueurs ».
- Les Comités Locaux pour l'Emploi des Femmes participent au financement de projets d'auto-emploi de créatrices www.racines-clefe.com

■ Apporter des garanties

En fonction de la qualité du dossier et du risque qu'ils évaluent, les partenaires financiers de l'entreprise peuvent être amenés à demander des garanties en contrepartie des concours financiers qu'ils accordent.

→ **La sûreté réelle** porte sur un bien donné en garantie de la dette contractée. Le nantissement sur le fonds de commerce est une pratique courante. Il peut aussi s'exercer sur l'outillage, le matériel d'équipement, etc. Une hypothèque peut également être prise sur un immeuble per-



sonnel ou professionnel. En cas de défaillance, le produit de la vente de ces biens est remis aux créanciers.

→ **La sûreté personnelle** est la plus souvent demandée par les banquiers ou les bailleurs de locaux commerciaux. La caution peut être apportée par une personne physique (vous-même ou vos associés en cas de société, votre conjoint, vos proches) ou morale (banque, organisme spécialisé). En cas de caution personnelle du dirigeant, vous engagez vos biens personnels et ceux de votre conjoint en cas d'accord de ce dernier.



pour en
savoir
plus

Contactez votre Conseiller
pour découvrir l'offre
que la Caisse d'Épargne
réserve aux créateurs
et repreneurs.

Consultez aussi le site www.caisse-epargne.fr/professionnels



CAISSE D'ÉPARGNE