

CRÉATION-REPRISE D'ENTREPRISE EN NORMANDIE

LE GUIDE
ÉDITION 2021

#Créer#Démarrer#Reprendre



**CCI ENTREPRENDRE
NORMANDIE**

RECONSTRUISSONS DANS UN MONDE QUI BOUGE.

NOUS AGISSONS SUR LE TERRAIN,
PRÈS DE VOUS, MAINTENANT.



Guide de la création-reprise d'entreprise en Normandie

Édition 2021



Notre ambition : vous accompagner vers la réussite de votre création ou reprise d'entreprise !

Créer ou reprendre est une idée qui anime nombre d'entre vous. Vous avez en main la nouvelle édition du guide de la création-reprise d'entreprise édité par l'ensemble des Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie. Ce guide est l'illustration de notre volonté de répondre efficacement à vos attentes et vous donnera des pistes pour prendre les décisions qui s'imposent dans la construction de votre projet.

Concrétiser un tel projet nécessite certains préalables :

- la définition d'un business model performant, la réalisation d'une véritable étude de votre marché et l'élaboration d'un business plan sont le socle d'un projet de création ;
- les choix de la structure juridique, de la protection sociale et du régime fiscal méritent une attention particulière, tant les conséquences peuvent être importantes pour la vie ultérieure de l'entreprise et de son dirigeant ;
- la recherche de financement qui peut s'avérer complexe parmi les nombreux dispositifs en place.

Chaque projet d'entreprise appelle des réponses adaptées à chaque situation. Le réseau des Chambres de Commerce et d'Industrie vous propose un ensemble d'outils pour vous accompagner sur la voie de la création/reprise d'entreprise :

- des réunions d'informations générales et des formations spécifiques à la création/reprise comme « 5 jours pour entreprendre » ou « Créer ma micro entreprise en 7 heures » pour les micro-entrepreneurs ;
- le dispositif « Ici Je Monte Ma Boîte » mis en place par la Région Normandie, le réseau des CCI, des CMA (Chambre de Métiers et de l'Artisanat) et la CRESS (Chambre Régionale de l'Economie Sociale et Solidaire), ainsi que les réseaux Initiative Normandie, France Active Normandie et l'ADIE ;
- un accompagnement individuel sur mesure, de qualité, effectué par des conseillers expérimentés, avec un ensemble d'outils performants ;
- La Plateforme CCI Business Builder, un outil d'accompagnement interactif à distance, qui vous permet d'élaborer votre projet, d'échanger et de valider chaque étape avec nos conseillers de manière souple et progressive en réduisant vos déplacements ;
- un réseau d'experts partenaires : assureurs, notaires, avocats, experts-comptables, banquiers, Sécurité Sociale des Indépendants (SSI), INPI (Institut National de la Propriété Intellectuelle), Urssaf, Direction des Services Fiscaux...
- des formations pour vous permettre d'acquérir des connaissances puis de déployer vos talents de chef d'entreprise.

Ces différents dispositifs permettent à la Normandie d'afficher un taux de survie des entreprises à 3 ans de 87,5% contre 71% au niveau national. Les conseillers CCI peuvent vous accompagner jusqu'à l'aboutissement de votre projet, puis tout au long de votre vie de dirigeant.

La création et la reprise d'entreprises normandes, depuis toujours notre priorité, est un enjeu soutenu par la Région Normandie et son agence de développement, l'AD Normandie.

Ensemble, mettons tout en œuvre afin que votre projet se réalise.

Sommaire

Le créateur/la créatrice et son projet	p. 6
L'auto-diagnostic	p. 6
De l'idée au projet	p. 7
« Ici, je monte ma boîte »	p. 8
La formation	p. 9
La reprise d'entreprise : une autre possibilité	p. 10
Les avantages de la reprise	p. 10
Les étapes de la reprise	p. 10
Comparaison des étapes de la création et de la reprise	p. 14
L'étude de marché	p. 15
L'évaluation du marché	p. 15
La définition de la stratégie commerciale	p. 16
Choisir vos actions commerciales	p. 16
Le Business Model	p. 17
Les prévisions financières	p. 18
Plan de financement initial et à 3 ans	p. 18
Le compte de résultat prévisionnel	p. 19
Le plan de trésorerie	p. 19
Autres notions	p. 19
Le statut juridique	p. 20
Le choix de la structure juridique	p. 20
Les questions à se poser	p. 21
Les financements	p. 22
Les principes à retenir	p. 22
Les types de financement possibles	p. 22
Le démarrage de l'entreprise	p. 24
La préparation de l'installation	p. 24
Les formalités de création	p. 25
Les premiers mois d'activité	p. 27
La montée en régime de l'entreprise	p. 27
Les principes de gestion à observer	p. 27
Le tableau de bord	p. 28
Les tentatives d'abus	p. 28
Pour en savoir plus : les fiches pratiques	p. 29

Le créateur/la créatrice et son projet

Avant de prendre la décision de créer ou de reprendre une entreprise, il convient de vérifier la cohérence de votre projet de création ou de reprise d'entreprise avec votre projet personnel.

L'auto-diagnostic : valider son idée et mesurer ses motivations et ses contraintes

Quelles sont les motivations et les contraintes liées à la création ou reprise d'une entreprise ?

La motivation d'un porteur de projet est un des critères de réussite de tout projet d'entreprise, le degré d'investissement du ou des créateurs étant un facteur de succès.

La motivation est propre à chacun. Elle naît d'une simple idée de départ, d'un tempérament aventureux, de l'envie de se lancer un défi, de créer son propre emploi, de s'épanouir socialement et intellectuellement, tout en prenant des risques mesurés.

Il convient donc de se demander quelles peuvent-être les raisons qui poussent un individu à devenir entrepreneur ?

CCI Business Builder (business-builder.cci.fr) propose un test qui vous permet d'évaluer votre engagement dans le processus entrepreneurial : votre motivation, votre volonté, votre perception sur l'opportunité de créer, l'attractivité d'un projet entrepreneurial...

Vous devez prendre en compte votre situation actuelle et évaluer la faisabilité de votre démarche de création / reprise d'entreprise par rapport aux éléments fondamentaux de cette situation :

- vos compétences et votre personnalité,
- vous dégager suffisamment de temps pour préparer votre projet,
- vous assurer de l'adhésion de votre entourage proche,
- vous garantir de la compatibilité de votre projet avec vos charges familiales et financières,
- valider que les revenus attendus de votre entreprise sont réalistes par rapport aux potentialités de l'affaire,
- vérifier que vos apports seront suffisants à la réalisation de votre projet.

Cette étape est incontournable et vous permettra de prendre conscience des fonctions d'un chef d'entreprise, de mesurer l'impact de ce choix et de réfléchir à un changement de situation.

Qui peut créer une entreprise ?

La création est un projet professionnel ouvert à tous et à toutes, hormis quelques exceptions (interdiction de gérer, curatelle...). Cependant, les compétences professionnelles et aptitudes personnelles sont des critères déterminants de réussite.

Une fois que vous avez établi votre bilan personnel (contraintes, compétence....) et pris la décision de créer votre entreprise, il est conseillé de s'informer et/ou de se former sur la création/reprise d'entreprise.

Vous approfondirez votre idée et votre concept qui devront répondre aux trois critères suivants : réalisme, cohérence et rentabilité.

Pour vous y aider, vous pouvez bénéficier de l'accompagnement du réseau des CCI de Normandie :

- Participer à des formations générales à la création / reprise d'entreprise qui présentent les premières démarches et permettent de vous guider à chaque étape de votre projet. Chaque CCI dispose d'un site internet.
- Prendre contact avec un conseiller création / reprise d'entreprise. Les rendez-vous en face à face ou à distance, via l'outil CCI Business Builder, vous permettront de bénéficier de conseils personnalisés adaptés à vos besoins.

De l'idée au projet

Comment trouver une idée ?

Qu'il naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, tout projet de création commence par une idée.

Pour repérer une opportunité d'entreprise nouvelle, il faut être curieux et observer :

- les données économiques par le biais de la presse, de la CCI, des statistiques ;
- la vie quotidienne qui peut inspirer de nouvelles idées de services ou de produits ;
- l'actualité professionnelle en consultant des revues spécialisées ou en visitant des salons pour connaître les tendances du marché ;

Créateurs d'entreprise



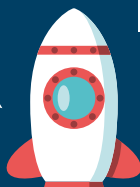
Boostez & Sécurisez

votre lancement

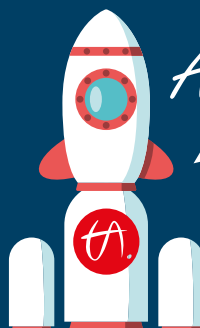
avec

**l'étude prévisionnelle
gratuite Tacher Acogex**

Sans



Avec



**TACHER
ACOGEX**

L'expert comptable
partenaire de votre
développement

FALAISE
02 31 41 65 00

CAEN-IFS
02 31 35 80 00

LISIEUX
02 31 31 31 31

ARGENTAN
02 33 12 99 31

TACHER-ACOGEX.COM

Le créateur/la créatrice et son projet

- internet : certains produits ou services ont été lancés à l'étranger pourquoi pas en France ?
- l'analyse des usages, des produits et des services, des manières de les fabriquer et de les vendre.

Comment savoir si votre idée est bonne ?

L'idée à elle seule ne suffit pas pour entreprendre car une idée sans marché ne présente aucun intérêt. Une bonne idée doit répondre à un besoin et être rentable pour que l'entreprise survive et se développe.

L'idée devra être définie précisément et sa pertinence vérifiée pour minimiser les risques d'échec. Vous ne devrez rien laisser dans l'ombre et prévoir dans le détail les politiques de produit, de marché, de distribution, de prix, d'investissement et de financement.

Vous devrez identifier par ailleurs les forces et les faiblesses de votre projet.

Il est important de présenter votre projet à des professionnels de la création d'entreprise. Ils vous aideront à en vérifier la cohérence, à avancer dans vos recherches et à éviter des erreurs. Un accompagnement professionnel est un véritable point fort auprès de vos différents partenaires (banquiers, assureurs...).

Avez-vous bien mesuré les exigences liées à votre projet ?

Il est important de maîtriser :

- les exigences de réglementation d'accès et d'exercice de certaines professions qui ne sont pas cumulables avec le métier de chef d'entreprise (professions judiciaires, certains emplois dans le domaine public...). De plus, certaines activités sont réglementées (restaurants, tabacs, débits de boissons, pharmacies...) et d'autres soumises à autorisation (agent de sécurité, détective, ...) ;
- les exigences du marché sur lequel vous allez vous positionner ;
- les exigences de moyens matériels, immatériels et humains indispensables au démarrage ;
- les exigences liées à la nature de la prestation : conditions de fabrication ou de mise sur le marché de votre produit ou de votre prestation.

Répondre à toutes ces questions vous permettra de structurer votre idée de départ pour en faire un projet que vous allez affiner. Chaque projet est toujours un cas unique.

« Ici, je monte ma boîte »

L'expression « guichet unique » est de celle qui attire toujours l'intérêt : synonyme de gain de temps, de facilitation administrative, en un mot d'efficacité ! **« Ici, je monte ma boîte »**, imaginé par la Région Normandie et déployé par les CCI, les CMA, la CRESS, Initiative Normandie, France Active Normandie et l'ADIE, a vocation à optimiser les démarches des créateurs et repreneurs d'entreprise. De l'idée de départ à l'immatriculation, les porteurs de projet peuvent s'adresser à un seul interlocuteur qui fait le lien avec l'ensemble des structures et opérateurs concernés. De plus, un suivi de l'entreprise pendant ses trois premières années d'activité, qui représentent toujours un cap délicat à franchir, est mis en place. Retrouvez la carte des guichets uniques sur <https://www.normandie.fr/ici-je-monte-ma-boite-0>

La formation

Quel est l'intérêt de suivre une formation à la création/reprise d'entreprise ?

Que vous vous lanciez seul ou en équipe, la création d'une entreprise nécessite des compétences variées (gestion, commercialisation, management). Le professionnalisme du créateur est naturellement un facteur de réussite du projet. Si ces compétences font défaut, il vous est toujours possible de suivre une formation adéquate qui vous offrira plusieurs avantages.

La formation permet de préparer le projet dans de bonnes conditions et de bien comprendre les mécanismes de fonctionnement d'une entreprise.

La formation est toujours un facteur déterminant dans la réussite d'un projet. La formation peut faciliter l'accès à des financements, à un suivi personnalisé, à des contacts privilégiés avec des professionnels, à des mises en relation avec des partenaires... Une fois votre activité lancée, vous n'aurez plus le temps de vous former dans de bonnes conditions.

Quelles formations à la création et à la reprise d'entreprise sont proposées ?

5 jours pour Entreprendre



- Formation « 5 Jours pour entreprendre » à la Chambre de Commerce et d'Industrie pour les activités commerciales. Des sessions de formation sont organisées régulièrement (retrouvez les dates sur les sites internet des CCI ou en contactant l'Espace Entreprendre de la CCI la plus proche). Elles couvrent toute la méthodologie de la

création en commençant par l'adéquation créateur-créatrice/projet, l'approche du marché, la validation financière, le cadre juridique, les aspects fiscaux et sociaux, les différentes sources de financement et les formalités liées au démarrage de l'entreprise.

Elles sont animées par des intervenants professionnels de l'entreprise internes et externes à la CCI. D'autres formations peuvent vous être proposées par votre CCI (Micro entreprise, PLATO...).

Ces formations peuvent être prises en charge, contactez votre CCI.

Les formations obligatoires

Certaines activités sont réglementées et nécessitent une formation obligatoire ou une autorisation administrative pour exercer.

Par exemple, le *permis d'exploitation* est obligatoire pour tout exploitant d'une licence d'un débit de boisson.

Les CCI vous accompagneront pour vérifier avec vous les bases légales de votre future activité.

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

Le nombre de créations d'entreprise est nettement supérieur au nombre de reprises d'entreprise. Le choix de l'une ou l'autre des deux solutions dépendra de différents facteurs dont : le secteur d'activité, l'âge du porteur de projet, l'apport dont il dispose pour le mener à bien, les barrières existantes à l'entrée, la concurrence déjà en place...

Les avantages de la reprise

Reprendre une affaire, c'est bénéficier, dès la reprise, du travail réalisé par le cédant depuis de nombreuses années : notoriété, image, clientèle, locaux, matériels, compétences, contrats, organisation...

Avantages	Inconvénients
Risques plus facilement mesurables (existence d'un historique de l'activité).	Non maîtrise du temps. Une reprise peut nécessiter plusieurs mois de recherche et de négociation.
Outil de travail (production, commercialisation, gestion) existant et opérationnel.	Négociation incontournable et parfois délicate avec le cédant.
Equipe et savoir-faire en place.	Prise en main de l'équipe et gestion du personnel.
Clientèle, chiffre d'affaires et revenu existants.	Professionalisme (métier et management) exigé dès le démarrage.
Financement plus accessible auprès des partenaires financiers.	Coût plus élevé et nécessité d'un apport personnel. *
Pas de création d'un nouvel acteur sur le marché.	Peut manquer de flexibilité.
Accompagnement du cédant lors de la reprise.	Risque de tensions avec le cédant pendant la période de transition.

** Attention, créer une entreprise nécessite un investissement financier qui peut paraître moindre. En réalité, il se fait progressivement, en temps et financièrement, pour atteindre le chiffre d'affaires souhaité.*

Reprendre une entreprise est statistiquement plus sûr que de créer, mais nécessite de fixer un cadre précis à sa démarche et de prendre quelques précautions.

Les étapes de la reprise

Comme la création, un projet de reprise se construit pas à pas et nécessite des outils spécifiques à certaines étapes.

Au préalable, il convient de vérifier la cohérence de votre projet professionnel avec votre projet de vie et procéder à un bilan personnel.

Cette étape est importante car elle complètera, plus tard, la présentation de votre projet devant les financeurs.

Une fois cette validation effectuée, vous pourrez dérouler le processus de reprise.

Etape 1 : Trouver votre entreprise

Comment cibler votre recherche ?

Afin de ne pas vous disperser et perdre votre temps, vous allez devoir déterminer dès le départ un certain nombre de critères de sélection prioritaires : secteur d'activité, zone géographique, taille et type de l'entreprise (chiffre d'affaires, effectif...), apport financier. Ces éléments doivent être synthétisés sur **une fiche de cadrage**, document de présentation de votre profil et de votre projet. Elle servira à vos interlocuteurs afin de rapprocher votre profil avec des affaires correspondantes.

Quels contacts prendre pour démarrer votre recherche ?

Marché diffus pour des raisons de confidentialité, la recherche d'une entreprise nécessite du temps, de la patience et de la préparation, gages de succès d'une telle opération. Différentes structures interviennent sur le sujet : réseaux consulaires (Chambres de Commerce et d'Industrie, Chambre de Métiers et de l'Artisanat), agents immobiliers spécialisés, notaires, banques, établissements d'investissement... Il faut également activer vos réseaux ou en créer !

N'hésitez pas à rencontrer les conseillers reprise/transmission des CCI qui vous conseilleront sur la méthodologie à suivre et les contacts à prendre avec d'autres professionnels, pour réaliser la recherche la plus efficace possible.

Quels sont les outils disponibles pour faciliter votre recherche ?

Un site dédié porté par le réseau des CCI existe : www.transentreprise.com

Ce site concerne tous les secteurs d'activités : commerce, tourisme, services aux particuliers comme aux entreprises, activités industrielles, BTP, commerce de gros...

Il permet :

- de consulter des offres d'entreprises à reprendre, sélectionnées par secteur d'activité, taille de l'entreprise (chiffre d'affaires et/ou effectif), zone géographique ;
- de consulter des offres de locaux disponibles, droit au bail et pas de porte ;
- d'enregistrer une offre de reprise ;
- d'enregistrer une offre de cession.

Le site propose également des conseils spécifiques à la cession-reprise d'entreprise.

Etape 2 : Diagnostiquer et évaluer l'affaire

Une fois trouvée sa cible, un diagnostic de l'entreprise à reprendre doit être réalisé afin de mettre en évidence ses points forts et ses points faibles (analyse du métier, du marché, du produit de l'organisation et des moyens, et diagnostic financier). Pour une première approche, vous pouvez utiliser l'outil en ligne : <http://e-ccidiag.prediagentreprise.fr>

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

L'évaluation de l'entreprise découle de ce diagnostic et de l'étude de documents (bail en cours, 3 derniers bilans, attestations de chiffres d'affaires en cours, contrats en cours, amortissements, organigramme...) que le vendeur doit fournir à l'acheteur. Si la valeur de l'entreprise dépend de cette évaluation, le prix, lui, est le fruit d'une négociation.

Il est à noter que l'analyse des ressources humaines est souvent réalisée rapidement en privilégiant une approche financière : c'est une erreur. Il faut considérer ancienneté, âge, salaire et qualification, plan de formation, procédures disciplinaires ou usage présents...

Etape 3 : Formaliser votre projet de reprise

Cette étape consiste à déterminer les aspects financiers, fiscaux et juridiques du projet.

Néanmoins, si ces aspects découlent notamment de la structure de production et de commercialisation, reprendre une entreprise n'exonère pas de se poser les mêmes questions que dans un projet de création pure : le marché est-il toujours porteur ?

Quel positionnement adopter ? Quelle stratégie commerciale ? ...

Etape 4 : Concrétiser la reprise

Les outils utilisés sont fonction du type d'entreprise cible. Ainsi, le repreneur sera amené à signer un engagement de confidentialité, puis à rédiger une lettre d'intérêt (LOI). S'en suivront la signature d'une promesse de vente puis de l'acte de vente officiel avec dans les deux cas un certain nombre de clauses à négocier (garantie actif/passif notamment en cas de reprise des droits sociaux mais aussi modalités de l'accompagnement du cédant, modalités de reprises des stocks, niveau de trésorerie...). Enfin le paiement du prix sera effectué dans les conditions déterminées avec le vendeur.

A chaque étape, les conseillers reprise/transmission des CCI vous conseilleront sur la méthodologie à suivre et les contacts à prendre avec d'autres professionnels, pour avancer dans votre projet. Ils vous aideront aussi à déterminer les aides financières auxquelles vous pouvez prétendre.



agēa

agent
général
d'assurance

Normandie

À DEUX PAS DE CHEZ VOUS, À VOTRE ÉCOUTE
POUR VOUS CONSEILLER ET VOUS PROTÉGER !!

Pour Vous, On Assure !!!



VOUS RASSURER, SÉCURISER, SOUTENIR, ASSISTER,
VOUS ACCOMPAGNER TOUT AU LONG DE VOTRE VIE !



SUIVEZ NOTRE ACTUALITÉ

La reprise d'entreprise : une autre possibilité

Comparaison des étapes de la création et de la reprise

Ce tableau a pour objectif de recenser les étapes des processus de création/reprise d'entreprise. En fonction des données récoltées sur le terrain, le créateur/repreneur pourra être amené à retravailler certaines étapes.

ETAPES DE LA CREATION/REPRISE D'ENTREPRISE	Création	Reprise
Valider la cohérence de votre projet professionnel avec votre projet et votre situation personnels.	X	X
Trouver l'idée.	X	
Trouver l'entreprise à reprendre.		X
Mener l'étude de marché.	X	X
Diagnostiquer l'entreprise cible.		X
Rechercher des locaux.	X	
Définir la stratégie commerciale et marketing.	X	X conseillé
Définir la stratégie d'entreprise.	X	X conseillé
Définir les prévisions financières.	X	X
Evaluer l'entreprise cible.		X
Définir la structure juridique et sociale.	X	X
Rechercher des financements.	X	X
Signer le bail commercial.	X	
Vérifier le bail des locaux en cours.		X
Effectuer les formalités administratives.	X	X
Signer le(s) acte(s) officiel(s) de vente.		X
Mettre en place des indicateurs de suivi de l'activité et de la santé de l'entreprise.	X	X

L'étude de marché

C'est la partie souvent négligée dans les dossiers des candidat(e)s à la création et à la reprise et pourtant c'est elle qui détermine la viabilité du projet. L'appellation « étude de marché » peut faire peur. En fait, c'est une affaire de bon sens et de méthodologie.

L'évaluation du marché

L'étude de marché doit permettre de répondre aux questions suivantes :

Quel est l'environnement du projet ?

Quelles sont les grandes tendances pouvant influencer positivement ou négativement sur la réussite de mon projet (nouveaux usages, nouvelle loi, crise...).

Que vais-je vendre et pourquoi ?

Caractéristiques des produits ou des services proposés.

Qui sont mes fournisseurs et partenaires potentiels ?

Que proposent-ils, quelles sont leurs délais, quel volume disponible, ont-ils un réseau intéressant pour moi et connaissent-ils mon secteur d'activité, ma région, ont-ils un pouvoir de négociation important... ?

A qui vendre ?

Quels sont les clients susceptibles d'acheter (des particuliers, des professionnels ou les deux), combien sont-ils, quelles sont leurs caractéristiques (nombre, revenus, niveau de consommation...)

A quel besoin correspond mon service ou mon produit ?

Quels sont les besoins et les attentes de vos futurs clients, quels avantages supplémentaires allez-vous proposer...

Comment vendre ?

Quel mode de distribution : à domicile, par correspondance ou internet, grâce à un point de vente, par l'intermédiaire d'agents commerciaux...

Quels sont mes concurrents directs et indirects ?

Combien sont-ils, où sont-ils implantés, que proposent-ils, quels sont leurs points faibles et forts... Attention à ne pas sous-estimer l'importance de la concurrence indirecte.

Où implanter mon entreprise ?

En lien direct avec la répartition de vos clients potentiels et en fonction de la taille de votre marché (local, régional ou national), c'est souvent une question de distance ou de concentration de population (zone de chalandise).

Comment estimer mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Après avoir répondu aux questions précédentes, vous devez évaluer le nombre de clients potentiels, le prix du marché, le nombre d'actes d'achat, mesurer votre taux d'emprise (part de marché) et ainsi calculer votre chiffre d'affaires prévisionnel.

L'étude de marché

La définition de la stratégie commerciale

Grâce aux connaissances que vous avez acquises sur votre marché, vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale et construire l'offre de votre entreprise. Pour cela, vous devez analyser deux éléments importants :

- **la composition de la clientèle** : la gamme de produits ou services doit être adaptée aux profils de votre clientèle.
- **les caractéristiques de la concurrence** : la stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà existantes. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

Choisir vos actions commerciales

Maintenant que vous connaissez votre marché et avez bâti votre offre commerciale, il est temps d'imaginer les relations que vous aurez avec vos clients.

Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les prendre en compte dans vos prévisions financières. Ces actions se classent en trois catégories :

- Attirer le consommateur vers le produit ; c'est l'action publicitaire : de l'insertion d'un encart dans la presse ou sur internet à la distribution de prospectus en passant par la diffusion d'annonces sur les radios locales, les supports sont multiples et dépendent surtout de votre cible et du budget disponible.
- Pousser le produit vers le consommateur ; c'est l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel (journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité...).
- Etablir un contact direct avec le consommateur ; ce sont des actions de prospection ou de relance : porte à porte, prospection téléphonique, courrier, mail ou réseaux sociaux.

Chacune de ces actions a des avantages et des inconvénients. Une préparation minutieuse est indispensable avant le lancement de chaque action.

Pour en savoir plus : Les repères pour réaliser une étude de marché, p. 30

Le Business Model

Le Business Model est la description générale de votre projet qui explique comment l'entreprise va gagner de l'argent. Il décrit les principes selon lesquels votre organisation va créer, délivrer et capturer de la valeur.

Pour avoir un bon **Business Model**, vous devez tout d'abord savoir dans quel contexte vous allez lancer votre entreprise (marché, tendances, contraintes...). Cela est nécessaire pour confirmer la mission que vous vous donnez à travers votre projet, pour en déduire son devenir et pour fixer la stratégie à long terme à adopter. Alors, vous pourrez définir le business model qui servira cette stratégie dans le cadre de votre vision entrepreneuriale.

Définir le Business Model de votre entreprise est un prérequis indispensable à son lancement. Vous ne pouvez pas mettre votre projet à flot sans vous être posé au préalable les questions suivantes :

- Que vendez-vous et pourquoi ? (votre proposition de valeur)
- A qui le vendez-vous ? (vos clients)
- Avec quelles ressources le vendez-vous ? (partenaires, ressources-clés)
- Comment le vendez-vous ? (canaux, relation-clients)
- Combien le vendez-vous ? (flux de revenus, structure de coûts)

Le Business Model est différent du Business Plan ! Le **Business Model** ne remplace pas le **Business Plan mais en fait partie**. Le **Business Model** décrit les liens logiques entre l'offre (la proposition de valeur), les clients, les revenus...

Le **Business Plan** explique la mise en œuvre opérationnelle et stratégique du Business Model, le Business Plan est le document complet de votre projet.

Pour construire votre **Business Model**, servez-vous du **Business Model Canvas (BMC)**, c'est un outil qui facilite la description, la définition, l'analyse et l'amélioration de votre modèle économique.

L'objectif final de ce modèle est de proposer une offre qui répond à un véritable besoin pour les clients, et de se démarquer de la concurrence en innovant.

Il permet de formaliser le Business Model de l'entreprise et ainsi de faciliter la communication avec ses parties prenantes.

Le BMC prépare à :

- Visualiser les éléments clés de votre projet en un « coup d'œil ».
- Construire une présentation pertinente et synthétique de votre projet.
- Convaincre vos futurs partenaires : fournisseurs, banquiers et autres financeurs...

Le BMC est une base pour affiner, ajuster les différents éléments de votre projet au fil de sa construction, prendre des décisions, les écrire clairement et avancer dans la mise en œuvre opérationnelle. Il est une première étape vers l'élaboration et la rédaction du business plan.

Pour en savoir plus : Les repères d'utilisation du Business Model Canvas, p. 32

Vous pouvez également vous rapprocher de votre CCI qui organise des ateliers sur cette thématique.

Les prévisions financières

L'étude commerciale achevée, vous devez traduire en termes financiers l'ensemble des moyens à mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs. Pour franchir les différentes étapes de cette démarche, vous devez répondre à trois questions.

QUESTIONS	OUTILS POUR RÉPONDRE
Quels sont les ressources nécessaires pour lancer le projet et pour son démarrage ? Est-il possible de les réunir ?	Plan de financement initial et plan de financement prévisionnel à 3 ans
Le projet sera-t-il rentable ?	Le compte de résultat prévisionnel
Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?	Le plan de trésorerie

Plan de financement initial et à 3 ans

Vous devez établir un plan de financement initial pour le lancement de votre activité et le construire sur une période de trois ans pour le développement de votre entreprise.

Pour cela, il vous faut lister et chiffrer l'ensemble des moyens indispensables au démarrage de votre activité (= les besoins du plan de financement. Ils sont indiqués HT) et les ressources financières que vous pensez pouvoir réunir :

- Capitaux propres = apports réalisés par le créateur et/ou les associés.
- Capitaux empruntés = emprunts contractés par l'entreprise;

Le plan de financement initial doit toujours être équilibré.

Pour être viable, il est préférable de ne pas tenir compte des aides financières externes que vous pouvez être amené à solliciter pour votre projet de création d'entreprise.

Le plan de financement doit être solide et répondre aux besoins réels de l'entreprise, sans en minimiser les montants, par peur de ne pas trouver de financeur(s).

Un point clé à ne pas sous-évaluer voire occulter : le besoin en trésorerie au démarrage.

Le plan de financement sur trois ans est constitué du plan de financement initial auquel vous ajoutez pour chacune des années :

- la variation de votre besoin en fonds de roulement (BFR) ;
- vos prélèvements ;
- votre capacité d'autofinancement (résultat après impôts + dotation aux amortissements et provisions – reprises sur provisions +/- résultat sur cession d'éléments d'actifs) ;
- les éventuels besoins d'investissement.

Pour en savoir plus : Le plan de financement, p. 35

Le compte de résultat prévisionnel

Enumérez d'un côté toutes les charges à supporter et de l'autre les recettes prévues afin de déterminer le résultat de l'entreprise.

Classez les charges en deux catégories : charges variables et charges fixes. Leur influence sur le résultat diffère.

Vous établirez ainsi le compte de résultat prévisionnel. Il doit être tenu en hors taxes.

Pour en savoir plus : Le compte de résultat prévisionnel, p. 36

Par ailleurs, vous calculerez votre seuil de rentabilité (niveau de ventes, chiffres d'affaires HT ou en volume de ventes pour lequel le bénéfice de l'entreprise serait égal à zéro) et point mort (à partir de combien de jours d'activité vous atteignez votre seuil de rentabilité). Pour le micro-entrepreneur il n'y a pas de HT mais on parle en net franchise de TVA.

Calculer, le seuil de rentabilité répond à une question plus large : Quel est le niveau de chiffre d'affaires nécessaire pour couvrir les charges courantes réellement décaissables de l'entreprise, rembourser le capital emprunté et procéder à la rémunération du dirigeant.

Le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie prévisionnel est un tableau qui reprend l'ensemble des mouvements financiers de l'entreprise, encaissements réels TTC et décaissements réels TTC, mois par mois sur 12 mois afin de mesurer et prévoir le solde de trésorerie à chaque fin de mois. Il faut donc tenir compte de la saisonnalité de votre activité, des décalages de paiement et pour la première année tenir compte de la montée en puissance de votre activité.

Le plan de trésorerie est un outil indispensable du chef d'entreprise, pour et après la création, même si l'entreprise ne rencontre aucune difficulté de liquidités. Pour le démarrage de l'activité, il permet d'évaluer la trésorerie mensuelle de l'entreprise, en veillant à ce qu'elle reste positive, et de construire un prévisionnel financier pertinent, basé sur des données concrètes issues d'informations récoltées sur le terrain.

Pour en savoir plus : Le plan de trésorerie, p. 38

Autres notions

- **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** = Stocks + Créances - Dettes à court terme
- **Fonds de roulement net global (FRNG)** = Ressources durables - Emplois durables
- **Trésorerie (T)** = Fonds de roulement (FR) - Besoin en fonds de roulement (BFR)

Vous pouvez également vous rapprocher de votre CCI qui organise des ateliers sur cette thématique et de la plateforme <https://business-builder.cci.fr>

Le statut juridique

Il n'existe pas de structure « miracle » qui vous apporterait le meilleur statut social, vous permettrait de payer le moins d'impôt possible, de mettre votre patrimoine personnel à l'abri, etc. Votre structure juridique doit être adaptée à votre projet, à votre situation personnelle (et non l'inverse). Il s'agit de « l'emballage légal » de votre entreprise. Un conseil : ne commencez pas par le choix de votre structure juridique, mais réalisez d'abord votre approche commerciale et votre étude financière.



Le choix de la structure juridique

Cette décision engage l'avenir de votre entreprise et le vôtre car elle a un impact sur votre statut social, votre régime fiscal et votre responsabilité.

Sachez qu'il est possible de changer de statut une fois l'entreprise créée, mais cette opération peut, selon les cas, entraîner des frais plus ou moins importants. En fonction de vos critères de choix, vous retiendrez un statut. Les formes les plus répandues sont l'entreprise individuelle (dont la micro-entreprise), la SAS/SASU et la SARL/EURL.

Il existe d'autres formes juridiques moins utilisées : SNC, SA, SCOP....

N'hésitez pas à vous faire conseiller par votre CCI et par un professionnel (avocat, notaire...).

*Pour en savoir plus : Les différentes formes juridiques, p. 45
L'EURL, p.48
Le dispositif micro-entrepreneur, p.49*

Les questions à se poser

Il y a plusieurs critères de choix de la structure juridique. Vous devrez tous les prendre en compte, puis établir une hiérarchie entre eux en fonction de votre projet, de votre personnalité. Ne faites pas reposer votre choix sur un seul critère. Voici les principaux points à examiner pour déterminer le statut le plus adapté.

La volonté de s'associer : est-ce que je veux m'associer avec d'autres personnes ? Suis-je prêt à partager les pouvoirs, les bénéfices ?

La capacité juridique : ai-je les diplômes, cartes professionnelles, formations ou autorisations nécessaires pour ma future activité ? Mon statut actuel me permet-il de cumuler mes fonctions avec une activité lucrative ?

La responsabilité : l'activité que j'envisage présente-t-elle des risques importants ? Ai-je des biens à protéger ? Quel est mon régime matrimonial ? Serai-je dirigeant ou simple associé de l'entreprise ?

L'engagement financier : de quelle somme puis-je disposer et quels biens puis-je apporter à mon entreprise ? Quels sont les investissements que j'aurai à réaliser ? Aurai-je besoin d'un crédit important ? De quelle somme ai-je besoin pour faire fonctionner mon entreprise ?

La crédibilité : mon entreprise sera-t-elle ou non plus crédible auprès des clients si j'exerce mon activité dans le cadre d'une société ? Serai-je amené à travailler dans le cadre de marchés publics ?

Le régime fiscal : quelles seront mes fonctions au sein de l'entreprise ? Ma rémunération sera-t-elle distincte du bénéfice de l'entreprise ? Quel est mon chiffre d'affaires prévisionnel ?

Pour en savoir plus : La fiscalité de l'entreprise, p. 39

Le régime social : Quel est mon statut actuel, mon âge, mon état de santé ? Combien ai-je de personnes à charge ? Quelles seront mes fonctions, ma participation dans la gestion ?

Pour en savoir plus : Le statut social, p. 42

Le développement : mon activité sera-t-elle une activité complémentaire ? Quelle sera son évolution ? Aurai-je des besoins financiers importants ?

La transmission : quelle organisation dois-je choisir pour faciliter la transmission de mon entreprise à mes enfants, à un ou plusieurs salariés, à un repreneur externe ?

La protection patrimoniale : quel est mon patrimoine ? Comment le protéger ?

La protection matrimoniale : quel est mon régime matrimonial (contrat de mariage ou non) ? Comment protéger mon/ma conjoint(e) ?

NOTA : le statut juridique n'est qu'une part de l'étude de faisabilité juridique. Il sera nécessaire suivant les cas de travailler sur :

- les Conditions Générales de Vente (CGV),
- la Réglementation Générale sur la Protection des Données (RGPD),
- la Propriété Intellectuelle (PI),
- les contrats et conventions types,
- le document unique d'évaluation des risques professionnels
- le pacte d'associés, etc...

N'hésitez pas à vous rapprocher de la CCI et de ses partenaires pour vous accompagner sur le sujet.

Les financements

Le financement d'un projet est une des conditions de sa réussite. Ne négligez pas votre apport personnel qui devra représenter au minimum 20 à 30 % de vos besoins selon votre projet. Après les avoir évalués (cf. plan de financement), vous devrez mobiliser à court terme, mais aussi prévoir d'activer à moyen et long terme les sources de financement les plus adaptées en fonction des étapes atteintes. Ce financement pourra éventuellement être complété par des aides à la création.

Les principes à retenir

Votre projet est maintenant suffisamment détaillé. Vous en avez mesuré les besoins financiers de départ et ceux liés à votre exploitation. Il vous faut mobiliser les meilleurs types de financement correspondant à votre projet quels que soient vos apports personnels. Les besoins permanents devront être financés avec des ressources durables.

Votre projet doit s'équilibrer. Votre capacité à drainer des financements dépend avant tout de la faisabilité économique de votre future activité.

Les types de financement possibles

Plusieurs types de financement peuvent être mobilisés pour créer ou reprendre une entreprise. Il faut distinguer :

- l'apport personnel des créateurs ou de leurs associés ;
- les prêts d'honneur (sans garantie) octroyés par divers établissements privés ou publics (plates-formes d'initiative locales, le prêt CCI Entreprendre (convention entre les établissements bancaires et certaines CCI) ;
- la subvention régionale (Coup de pouce...) ;
- la subvention Agefiph (pour les demandeurs d'emploi reconnus travailleurs handicapés)
- les participations dans le capital de l'entreprise d'investisseurs privés, sociétés de capital-risque... ;
- les plateformes de financement participatif ;
- les avances remboursables et subventions, participations et autres aides liées à l'innovation ;
- le micro crédit avec l'ADIE ;
- les prêts à moyen et long terme des établissements de crédit, des banques ;
- les prêts de la Banque Publique d'Investissement (BPI) ;
- le crédit-bail et l'affacturage des banques et organismes spécialisés ;
- le crédit à court terme des banques.

Vous pouvez faire garantir vos emprunts auprès d'un dispositif de garantie pour limiter vos risques personnels, et ainsi partager les risques entre les fonds de garantie et les banques (exemples : BPI, Garantie Égalité Femmes, France Active Garantie...). Sous certaines conditions d'éligibilité, vous aurez peut-être droit à des aides à la création ou reprise d'entreprise (fiscales, sociales, financières, conseils...). Celles-ci peuvent couvrir une partie de vos besoins. Elles financent principalement les besoins en trésorerie liés à votre démarrage d'activité.

Prenez le temps de vérifier avec les conseillers de l'espace Entreprendre de la CCI si votre projet peut bénéficier des différentes aides possibles liées à la création ou reprise d'entreprise. Ils vous aideront, en collaboration avec leurs partenaires, à préparer les dossiers de demande et à accéder aux dispositifs d'aides avant l'immatriculation de votre entreprise. Sans oublier les autres aides possibles : aides à l'embauche (cf. Pôle Emploi), aides fiscales (ex. : exonérations fiscales selon le lieu d'implantation du projet), aides liées à votre statut personnel (ACRE, ARCE ou maintien des indemnités journalières (cf. Pôle Emploi)... **Ces aides sont à solliciter avant l'immatriculation de votre entreprise.**

Pour en savoir plus : Les principaux financements et aides, p. 55



ENTREPRENDRE, C'EST AUSSI SAVOIR SE PROTÉGER !

Accident, maladie, arrêt de travail, invalidité, la vie peut parfois mettre sur votre route des imprévus. Les intégrer dès maintenant, vous permet d'avancer l'esprit serein et d'entreprendre sans hésitation.

Au Crédit Mutuel, nous pensons que rien ne vaut une bonne protection pour aborder l'avenir avec assurance et confiance. C'est pourquoi, nous avons conçu une gamme de contrats de prévoyance spécialement étudiés pour répondre à tous vos besoins.

PRÉSERVEZ VOS REVENUS ET PROFITEZ DE GARANTIES QUI S'ADAPTENT À VOTRE SITUATION FAMILIALE

- Un large choix d'options pour vous prémunir d'éventuelles pertes de revenus professionnels (ou de dividendes selon votre statut).
- Des cotisations adaptées et déductibles⁽¹⁾ dans le cadre de la «loi Madelin».
- Vous choisissez des garanties adaptées à votre situation et évolutives.

PROTÉGER VOTRE ENTREPRISE ET ASSURER SA CONTINUITÉ

Le contrat Protection Entreprise permet de répondre à plusieurs objectifs :

- Protéger l'entreprise des répercussions financières liées à la disparition d'un collaborateur clé.
- Protéger les associés en cas de décès de l'un d'eux.
- Couvrir vos échéances de financements à court terme.



RENCONTREZ
un conseiller en appelant

0 821 080 080

Service 0,12 € / min
* prix appel



CONNECTEZ-VOUS
au site
www.creditmutuel.fr



TÉLÉCHARGEZ
l'appli Crédit Mutuel



Crédit Mutuel

(1) Selon législation en vigueur. N° Orias 07 024 314. Les caisses du Crédit Mutuel sont des intermédiaires en opérations d'assurances inscrits au registre national des intermédiaires d'assurances consultable sur www.orias.fr. Contrats d'assurance souscrits auprès des ACM VIE SA, ACM IARD SA et ACM VIE Mutuelle, entreprises régies par le code des assurances et MTRL, Mutuelle Nationale relevant du Livre II du code de la mutualité. Caisse Fédérale du Crédit Mutuel MABN, société coopérative anonyme à capital variable, capital initial de 38 112 € - immatriculée sous le n° 556 650 208 RCS LAVAL - 43, bd Volney 53083 Laval Cedex 09, contrôlée par l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), 4 Place de Budapest CS92459 75436 Paris Cedex 09. Caisse Fédérale de Crédit Mutuel de Normandie - Société Coopérative Anonyme à capital variable au capital initial de 1524,49 € - RCS Caen B 713 820 660 - Siret 713 820 660 00031 - APE 651D. Siège social : 17, rue du 11 novembre - 14052 Caen Cedex 4 - Tél. 02 31 30 58 00. Internet <http://www.creditmutuel.fr> - Intermédiaire d'assurance n° ORIAS 07 003 758.

Le démarrage de l'entreprise

La préparation de l'installation

En vue de votre installation, vous devrez procéder à un certain nombre de démarches, en respectant une certaine chronologie.

Soyez particulièrement attentif aux points suivants.

Où installer votre entreprise ?

Attention, ne confondez pas « domiciliation » (adresse administrative de votre entreprise) et « exercice de l'activité ».

Prenez le temps de bien réfléchir avant de signer ! Changer d'adresse entraîne des coûts non négligeables : déménagement, avis aux clients, formalités, impression de nouveaux documents commerciaux...

Pour en savoir plus : Domiciliation de l'entreprise, p. 56

Comment assurer votre entreprise ?

Ne démarrez pas votre activité sans assurance. Toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et suppose donc :

- de faire l'inventaire des risques auxquels votre entreprise est exposée et d'évaluer leurs conséquences ;
- de transférer à un assureur ceux ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise.

Vérifiez si la réglementation propre à votre activité impose de prendre des assurances particulières (assurance décennale pour le BTP...) et soignez la rédaction des contrats passés avec vos clients et fournisseurs en mesurant l'étendue de votre responsabilité. Par mesure de sécurité, faites-les vérifier par un spécialiste du droit.

Le Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA) met à votre disposition des documents pratiques sur les risques des entreprises et la façon de les couvrir. N'hésitez pas à les utiliser pour être sûr de ne rien oublier.

www.ffsa.fr

Quelles sont les mentions à apposer sur vos documents commerciaux ?

Tous les documents concernant l'activité de la société et destinés à des tiers doivent comporter un certain nombre de mentions, voici les principales :

- Le numéro unique d'identification de l'entreprise (SIREN) suivi de la mention RCS et du nom de la ville du greffe d'immatriculation au RCS ou de la mention RM et du groupe de chiffres désignant la Chambre de métiers et de l'artisanat (département et identifiant).
- Le lieu de son siège social.
- S'il s'agit d'une société : dénomination sociale précédée ou suivie de l'indication de la forme juridique (SARL, EURL, SA, SAS ou SNC) et du montant du capital social.
- Il est d'usage de faire apparaître le n° de code APE et le n° de TVA Intracommunautaire sauf pour la micro-entreprise (TVA non applicable art. 293B du CGI).

Mettez en place votre comptabilité et vos outils de gestion

Selon le régime fiscal de votre entreprise, vos obligations comptables seront plus ou moins importantes. Vous devrez vous procurer un certain nombre de livres comptables (documents imprimés ou numériques).

La mise en place d'outils de gestion (ex. tableaux de bord) est essentielle pour suivre votre activité et effectuer votre comptabilité. Vous pourrez comparer les réalisations à vos prévisions et préparer l'avenir en prenant des décisions stratégiques pour corriger la trajectoire ou développer votre activité.

Les formalités de création

Vous êtes prêt à commencer votre activité ? Remplissez les dernières formalités et préparez votre installation.

Contrôlez votre dossier

Certaines formalités doivent impérativement être réalisées avant la création/reprise de l'entreprise. C'est le cas, par exemple, de certaines demandes d'aides.

Simplifiez votre parcours en consultant la « check-list » des démarches que vous devez accomplir, avant ou après votre inscription au Centre de Formalités des Entreprises.

Pour en savoir plus : "check-list" des formalités administratives, p. 58

▲ Artisan ▲ Commerçant ▲ Profession libérale ▲ PME/PMI
▲ Association (économie sociale et solidaire) ▲ Création d'entreprise ▲ Auto-entrepreneur



igam
EXPERTISE COMPTABLE

Expertise Comptable
Conseil
Gestion Sociale
Juridique
Création
Evaluation

NOTRE MÉTIER

LA GESTION DE VOTRE RÉUSSITE

Nos experts-comptables et nos collaborateurs vous garantissent un accompagnement personnalisé en s'adaptant à votre secteur d'activité.

Un partenaire proche de chez vous !

Avranches 47 Bd du Luxembourg - 50 300 ST MARTIN DES CHAMPS
02 33 60 07 07 - avranches@igam.fr

www.igam.fr



Le démarrage de l'entreprise

Prenez contact avec le Centre de Formalités des Entreprises (CFE)

Le CFE a été créé pour simplifier vos démarches administratives.

Il vous permet en un même lieu, sur un même document et en une seule fois de souscrire l'ensemble des déclarations obligatoires dans les domaines administratif, social et fiscal (si vous êtes micro-entrepreneur vous pouvez déposer votre dossier de demande d'ACRE directement sur www.autoentrepreneur.urssaf.fr).

Il centralise les pièces du dossier et les transmet, après un contrôle formel, auprès des différents organismes concernés par la création ou la reprise de l'entreprise :

- Le greffe du Tribunal de Commerce, si votre activité est commerciale ou si vous créez une société. Le greffier du tribunal vous adressera par la suite, un document attestant de l'immatriculation de votre entreprise au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS), nommé « extrait K bis » ;
- Le répertoire des métiers, si votre activité est artisanale ;
- L'INSEE, qui inscrit l'entreprise au Répertoire National des Entreprises (RNE) et lui attribue un numéro SIREN, un numéro SIRET et un code d'activité APE. Être extrêmement vigilant sur le code APE octroyé ; il conditionne notamment l'appartenance aux conventions collectives ;
- Les services fiscaux ;
- Les organismes sociaux : Urssaf, Sécurité Sociale, MSA ;

Le CFE reste votre interlocuteur après la création en cas de modification ou de cessation d'activité.

A quel CFE s'adresser ?

Le CFE compétent sera déterminé en fonction de votre lieu d'exercice, de votre activité et de votre structure juridique.

Pour en savoir plus : liste des CFE, p. 60

Attention, l'information aux caisses de retraites complémentaires des salariés n'est pas faite par le CFE. Cette affiliation est obligatoire, même si vous n'avez pas de salarié.

Pour obtenir les informations sur la réglementation de votre activité, n'hésitez pas à consulter le site :

www.guichet-entreprises.fr

Pour en savoir plus : « check-list » des formalités administratives, p.58

Les premiers mois d'activité

Pour ne pas gâcher le potentiel de l'affaire créée, quelques grands principes de gestion doivent être respectés auxquels s'ajoutent un certain nombre de points à surveiller spécifiques à votre projet.

La montée en régime de l'entreprise

Comment suivre l'évolution de mon entreprise ?

La base de référence doit toujours être le plan prévisionnel. Préparé avec rigueur, il vous a permis de vérifier la cohérence de votre projet. Respectez-le, sachez le faire évoluer en fonction des opportunités qui vous sont offertes.

Quels sont les risques liés au développement de l'entreprise ?

La plupart des nouvelles entreprises rencontrent des difficultés, dès leur première année d'existence. Elles sont souvent liées à des problèmes de gestion dont l'origine est l'insuffisance de capitaux propres. Cette situation peut rendre l'entreprise très vulnérable dès que la croissance est plus rapide que prévue : manque de fonds de roulement, constitution de stocks trop importants, allongement des délais de paiement. Pour anticiper ces risques, un certain nombre de principes de gestion doivent être observés.

Les principes de gestion à observer

Contrôlez la mise en œuvre de votre politique commerciale. Vous veillerez à réaliser les objectifs commerciaux tels qu'ils ont été définis au départ.

La politique commerciale peut cependant évoluer en fonction des réactions de la clientèle, de la modification de ses goûts ou de ses besoins, en fonction de la concurrence dont il faudra suivre le comportement avec attention. Prenez en compte votre environnement socio-économique.

Surveillez les postes clients et fournisseurs : suivez les délais de règlement, la facturation, la relance clients, les défections de fournisseurs, la santé financière de vos clients et fournisseurs.

Maîtrisez vos prix de revient : si vous ne prêtez pas attention à l'ensemble des coûts, vous risquez de ne pas chercher à les réduire, de laisser éventuellement se détériorer la situation financière sans en prendre conscience et de fixer un prix de vente trop bas qui vous fera perdre de la marge commerciale ou même vendre à perte.

Limitez les frais fixes aux dépenses strictement nécessaires au démarrage de votre activité, et reportez celles non essentielles.

Surveillez la rotation de vos stocks : en effet trop de stock constitue une charge financière pour l'entreprise, et un stock insuffisant, un risque de rupture d'activité. Estimez votre stock minimum, et contrôlez ses quantités par l'inventaire physique annuel et comptable.

Surveillez vos investissements : les deux éléments fondamentaux de vos investissements, les équipements et le besoin en fonds de roulement, doivent être maîtrisés tout particulièrement en période de croissance rapide. Sachez accepter ou refuser les nouveaux marchés en fonction des capacités réelles de votre entreprise et ne vous laissez pas séduire par des marchés trop importants qui, en bousculant vos prévisions, seraient trop difficiles à assimiler par une jeune entreprise.

Les premiers mois d'activité

Le tableau de bord

Le tableau de bord est un ensemble de clignotants, d'indicateurs qui permettent au chef d'entreprise d'avoir une approche de la situation financière et commerciale du moment. Quelques chiffres clefs (4 à 5) ayant une incidence significative sur le résultat, très rapidement calculables, doivent éclairer et guider le chef d'entreprise. Des statistiques commerciales simples viennent consolider l'approche financière.

Un tableau de bord doit :

- être suffisamment complet pour fournir les bonnes informations au bon moment : certains indicateurs seront suivis tous les jours, d'autres tous les mois ou tous les ans ;
- éviter de vous noyer sous un flot d'informations certes intéressantes mais trop nombreuses pour être toutes exploitées efficacement ;
- intégrer des indicateurs qui pourront être bien compris ;
- fournir une information qui pourra être traitée dans l'entreprise ;
- intégrer une veille concurrentielle ;
- prendre en compte la notion d'écart. La comparaison des indicateurs permettra de mesurer l'évolution d'une situation, par exemple :
 - C.A. réalisé / C.A. de l'année précédente ou C.A. prévisionnel ;
 - crédit client/crédit client de l'année précédente ou crédit client moyen de la profession ;
- être présenté pour une lecture rapide et agréable (graphique...).

Il doit s'agir de quelques chiffres rapidement calculés, facilement mémorisables, d'actualité (ex : tous les mois), ayant une incidence directe sur le résultat ou sur l'avenir commercial de l'entreprise. Il ne sert à rien de préparer un tableau de bord sophistiqué si l'on n'a pas les moyens de le suivre.

Il ne faut pas oublier que si les chiffres en soi sont intéressants, les écarts sont bien plus significatifs. Les comparaisons (écarts) se feront par rapport aux objectifs, aux résultats passés et à la profession.

Dans un temps raisonnable, le chef d'entreprise doit avoir bouclé son tableau de bord. Enfin, ce dernier doit faire l'objet d'une réflexion régulière : les indicateurs pertinents peuvent changer avec le temps.

Plus les indicateurs seront suivis régulièrement, plus vite vous pourrez mettre en place les actions correctives en cas de dérive. Ne restez pas isolé ! Appuyez-vous sur un réseau.

Les tentatives d'abus

Les premiers mois d'activité sont trop souvent le moment choisi par certaines entreprises peu scrupuleuses pour contacter les jeunes créateurs-repreneurs, absorbés par le démarrage de leur projet, afin de proposer toutes sortes d'inscription à des fichiers et annuaires professionnels ou encore pour faire bénéficier d'opportunités commerciales « incroyables ».

Il peut également arriver que certains logos ou sigles officiels soient détournés afin de vous abuser. Ces pratiques commerciales sont difficiles à annuler une fois le paiement effectué. Vérifiez bien chaque courrier, n'hésitez pas à faire confirmer la demande qui vous est faite auprès de votre conseil (CCI, expert-comptable ...).

Fiches pratiques

Les repères pour réaliser une étude de marché	p. 30
Les repères d'utilisation du Business Model Canvas	p. 32
Le plan de financement	p. 35
Le compte de résultat prévisionnel	p. 36
Le plan de trésorerie	p. 38
La fiscalité de l'entreprise	p. 39
Le statut social	p. 42
Les différentes formes juridiques	p. 45
EIRL	p. 49
Le régime micro-entrepreneur (ex auto-entrepreneur)	p. 50
Le cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts	p. 53
Les principaux financements et aides	p. 56
Domiciliation de l'entreprise	p. 57
La "check-list" des formalités administratives	p. 59
A quel CFE s'adresser ?	p. 61
Adresses utiles	p. 62

Les repères pour réaliser une étude de marché

Il faut distinguer trois étapes : l'approche générale de son activité (étude macro-économique), une approche plus ciblée sur son lieu d'implantation (étude micro-économique) et idéalement une enquête terrain qui permettra de « qualifier » son marché.

L'étude de l'environnement

Il s'agit de recueillir toutes les informations sur sa profession (évolution récente), la réglementation ou les contraintes (accès à la profession : formation ou garantie financière requise) et les perspectives de développement (opportunités et menaces du secteur, changement de réglementation, aides de l'Etat, évolution technologique...)

Ce recueil prend la forme d'une étude documentaire provenant d'articles de presse, d'extraits d'études, de sites internet, de statistiques professionnelles (syndicats, centres de gestion agréés...). Il est nécessaire de vérifier la véracité de ces données en multipliant les sources d'informations.

L'étude de marché du lieu d'implantation

Elle se fait principalement selon deux approches, une étude des clients potentiels (la demande) et une analyse des concurrents (l'offre), le but étant de quantifier puis de connaître les caractéristiques de son marché.

La demande

Toute entreprise a, soit des clients particuliers, soit des clients professionnels. Elle peut aussi avoir une clientèle mixte. Pour connaître cette clientèle, vous disposez du recensement de la population (INSEE) et de listes d'entreprises (fichiers des CCI, annuaires professionnels, internet). L'utilisation de cartes permet de visualiser la concentration et la répartition géographique des clients potentiels.

Ces informations doivent permettre de définir la zone de chalandise (attraction par rapport au lieu d'implantation) de la qualifier (évolution, caractéristiques...) et ainsi de chiffrer en valeur et volume la demande.

L'offre

Ce sont les concurrents directs ou indirects (vente par Internet ou par correspondance) qu'il faut recenser, grâce à des listes (pages jaunes, fichier CCI, annuaires professionnels). Ce volet quantitatif devra être complété par une enquête de terrain permettant de mieux les connaître (organisation, nombre de salariés, surface de vente...) ce qui vous permettra de définir votre positionnement commercial.

L'enquête de terrain

Il s'agit de mieux appréhender les attentes des clients, de mesurer leur satisfaction ou les manques vis-à-vis de l'offre existante et d'étudier les concurrents principaux. Cette enquête devra être complétée par une étude de l'environnement du lieu d'implantation.

Les clients

L'étude peut se faire sous forme d'enquête (téléphonique, en face-à-face) à l'aide d'un questionnaire auprès d'un échantillon représentatif des cibles de clientèle visée. Pour élaborer ce questionnaire, il faut préalablement définir les informations que l'on souhaite obtenir. Sur cette base, la liste des questions à poser pourra être aisément établie. Le recours à des consultants extérieurs peut s'avérer judicieux.

Les concurrents

L'étude de marché doit intégrer une analyse approfondie des concurrents directs et indirects, connaître les produits et services qu'ils proposent et à quels prix, leur notoriété. Idéalement, la synthèse de cette étape se fera sous forme d'une cartographie listant les principaux concurrents avec indication de leurs points forts et points faibles. Cette analyse permettra de définir votre positionnement commercial dans l'objectif notamment de se démarquer.

L'environnement de son lieu d'implantation

Il est indispensable de connaître les projets locaux d'aménagement de votre futur lieu d'implantation. La création de nouvelles zones commerciales en périphérie ou d'un centre commercial en centre-ville peut modifier sensiblement le comportement des consommateurs. La création d'une déviation, la modification du sens de circulation, la mise en quatre voies, etc. sont à prendre en compte.

Rapprochez-vous de la Mairie de votre lieu d'implantation et de votre CCI pour connaître ces projets qui sont décidés bien avant leur réalisation et souvent annoncés.

Les autres aspects à étudier

Les réseaux professionnel et personnel : identifier - rechercher et prendre contact avec ceux qui vont travailler avec vous au quotidien, dans votre environnement et graviter autour de vos activités : fournisseurs / expert-comptable / assureur / partenaires locaux / organisations professionnelles.....Récupérer les devis (2 à 3 recommandés par partenaire) et commencer à travailler son réseau.

Son/ses produit(s)/prestation(s) : définir avec précision ce que l'on va proposer pour répondre à la demande, au besoin du client, sa politique de gamme, sa politique de prix, sa politique de fidélisation, sa politique de communication, les caractéristiques du produit, les contraintes du produit...

Analysez vos résultats sans complaisance

En fonction des résultats de vos études, faites le choix du démarrage de l'activité en toute connaissance de cause. Trois cas peuvent se présenter :

- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel supérieur au seuil de rentabilité de l'entreprise, le projet est réalisable ;
- si le marché disponible représente un chiffre d'affaires potentiel sensiblement égal au seuil de rentabilité, le projet est risqué et devra être reconsidéré ;
- si le marché représente un chiffre d'affaires potentiel inférieur au seuil de rentabilité, le projet doit être abandonné ou faire l'objet d'aménagements importants.

Le Business Model Canvas

C'est un moyen facile de trouver une innovation permettant de vous démarquer radicalement de vos différents concurrents. Cette méthode vous aidera également à verbaliser votre projet facilement afin de le « vendre » à vos partenaires (fournisseurs, banquiers...).

Les éléments de votre **Business Model** seront affinés au fil de l'étude de votre projet de façon à ce que tous les éléments clés du projet soient indiqués et visibles en un coup d'œil. Ce seront les premières lignes de votre business plan.

Servez-vous de cet outil tout au long du travail sur votre projet en l'ajustant et en le précisant au fur et à mesure. Cela vous obligera, pour chaque composante du projet, à synthétiser la décision prise et à la poser noir sur blanc.

Segments de clientèle : pour qui ?

Ce premier bloc définit *la cible et les segments de clientèle* (groupe homogène de personnes qui ont les mêmes besoins, les mêmes habitudes d'achat,...) *au cœur de la stratégie d'entreprise.*

Proposition de valeur : quoi et pourquoi ?

La **proposition de valeur** est votre offre, ainsi que ce qui fait que vos clients vont acheter votre produit / service plutôt que celui d'une autre entreprise. Il s'agit de la combinaison de produits et / ou de services qui répond aux besoins, exigences de votre cible / de vos segments de client. Pour schématiser et pour faciliter la lecture par des tiers, indiquez 3 éléments : **votre offre générale - les prestations / produits / services que vous proposez - la valeur ajoutée que vous proposez par-rapport aux autres.**

Canaux de distribution : comment ?

Par quels canaux de distribution et de communication allez-vous faire connaître et vendre votre proposition de valeur ?

Relation client : comment ?

Elle correspond à tous les moyens employés pour assurer la fidélité des clients ou pour en acquérir de nouveaux et les *types de relations que l'entreprise établit.*

Flux de revenus : combien ?

Comment chacun de vos segments paiera-t-il ? Ponctuellement à chaque achat / location ? Sur abonnement ? En forfait annuel ? Prix fixes ou négociations possibles ? etc.

Ressources clés : avec quoi ?

Ce sont les ressources indispensables au fonctionnement de votre activité : locaux, matériels, machines, fonds financiers, ressources humaines, achats de compétences, logiciels, marque... Ces ressources doivent être en lien avec vos canaux de distribution, communication... etc.

The Business Model Canvas

Realisé par :	Realisé par :
L'c No.	Jour Mois An
Version :	

Partenaires Clés Quels sont nos partenaires clés ? Quels sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? OBJECTIFS à REMPLIR : Partenaires clés : Partenaires Distribution : Distribution Ressources : Ressources Activités : Activités	Activités Clés Quelles activités clés sont nécessaires pour créer de la valeur ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? CANALISATIONS : Canaux de distribution : Canaux de distribution Ressources : Ressources Partenaires : Partenaires Activités : Activités	Proposition de Valeur Quelle valeur ajoutée offrons-nous à nos clients ? Quelle proposition de valeur créons-nous à l'avenir ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? CANALISATIONS : Canaux de distribution : Canaux de distribution Ressources : Ressources Partenaires : Partenaires Activités : Activités	Relation Client Quelle relation nous permet de créer de la valeur ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? CANALISATIONS : Canaux de distribution : Canaux de distribution Ressources : Ressources Partenaires : Partenaires Activités : Activités	Segments Clients Quels sont les segments clients ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? CANALISATIONS : Canaux de distribution : Canaux de distribution Ressources : Ressources Partenaires : Partenaires Activités : Activités
Structure de Coûts Quels sont les coûts les plus importants ? Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles sont les partenaires clés ? EXEMPLES DE COÛTS : Coûts fixes Coûts variables Coûts de production Coûts de distribution Coûts de marketing	Ressources Clés Quelles ressources clés sont nécessaires pour créer de la valeur ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? EXEMPLES DE RESSOURCES : Ressources humaines Ressources matérielles Ressources financières Ressources intellectuelles	Canaux de distribution Comment les segments clients sont-ils atteints ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? EXEMPLES DE CANAUX : Canaux directs Canaux indirects Canaux de distribution Canaux de vente	Sources de Revenus Comment les segments clients sont-ils atteints ? Quelles sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? EXEMPLES DE SOURCES : Sources de revenus Sources de revenus Sources de revenus Sources de revenus	Partenaires Clés Quels sont nos partenaires clés ? Quels sont les canaux de distribution ? Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ? Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ? OBJECTIFS à REMPLIR : Partenaires clés : Partenaires Distribution : Distribution Ressources : Ressources Activités : Activités

www.businessmodelgeneration.com

Tribulation française proposée par
tribulationfrancaise.com

This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> or write to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



Les repères d'utilisation du Business Model Canvas

Activités clés : quoi ?

Elles recensent ce que fait concrètement l'entreprise.

Ce sont les **activités indispensables au fonctionnement de votre entreprise** : la production, la gestion logistique, l'ingénierie, la gestion d'un site web...

Partenaires clés : avec qui ?

Ce sont les **intervenants stratégiques** du projet : fournisseurs clés, partenaires clés... Des ressources que vous allez vous procurer grâce aux partenariats. **Parfois, des partenaires sont aussi des clients.**

Structure de coûts : combien ?

Quels sont les coûts les plus importants ? Quelles sont les activités les plus coûteuses ? Quelles sont les ressources les plus coûteuses ?... Votre modèle est-il plutôt axé sur les coûts ou axé sur la valeur ?

Vous devez compléter les cases du Canvas dans un premier temps dans l'ordre proposé ci-dessus. Posez toutes vos hypothèses et l'étude de marché vous permettra de les valider ou de les modifier.

Vous pouvez également vous rapprocher de votre CCI qui organise des ateliers sur cette thématique et de la plateforme <https://business-builder.cci.fr>.

Le plan de financement

EMPLOIS				
Libellé	Initial	N	N+1	N+2
IMMOBILISATIONS				
- Incorporelles (fonds de commerce, brevet, marque, frais d'immatriculation...)				
- Corporelles (machines, véhicules, matériels, travaux...)				
- Financières (caution,...)				
BFR INITIAL puis VARIATION du BFR				
- INITIAL (Stock, trésorerie, Tva...)				
- VARIATION DU BFR				
REMBOURSEMENTS DETTES et COMPTES COURANTS				
CAF NEGATIVE				
DIVIDENDES				
TOTAL EMPLOIS				
RESSOURCES				
Libellé	Initial	N	N+1	N+2
APPORT PERSONNEL (Entreprise Individuelle)				
FONDS PROPRES (quasi)				
- Augmentation de capital (fondateurs)				
- Augmentations de capital (Investisseurs)				
- Apports en nature				
- Comptes courants d'associés				
DETTES FINANCIERES				
- Prêt bancaire long et moyen termes				
- Avances remboursables et prêts d'honneur				
- Prêt bancaire à court terme				
- Crédit bail				
SUBVENTIONS				
CAF POSITIVE				
TOTAL RESSOURCES				
RESSOURCES - EMPLOIS				
ECART CUMUL				

Le compte de résultat prévisionnel

Libellé	N	N+1	N+2
+ Ventes de marchandises			
- Coût d'achat des marchandises vendues			
A - MARGE COMMERCIALE			
+ Production de l'exercice (produits et services)			
- Coût d'achat des matières premières			
B - MARGE SUR PRODUCTION			
A+B - MARGE GLOBALE			
- Consommation de l'exercice en provenance de tiers			
VALEUR AJOUTÉE			
+ Subventions d'exploitation			
- Charges de personnel			
- Impôts, taxes et versement assimilés			
EXCÉDENT BRUT D'EXPLOITATION			
+ Reprises sur charges d'exploitation, transferts de charges			
+ Autres produits			
- Dotations aux amortissements et provisions d'exploitation			
- Autres charges			
RÉSULTAT D'EXPLOITATION			
+ Quote-part de résultat sur opérations faites en commun			
+ Produits financiers			
- Charges financières			
RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT			
+ Produits exceptionnels			
- Charges exceptionnelles			
RÉSULTAT EXCEPTIONNEL			
RÉSULTAT COURANT			
- Participation des salariés aux résultats de l'entreprise			
- Impôts sur les bénéfices			
RÉSULTAT EXERCICE			
RÉSULTAT NET SUR CESSION			
+ Produits des cessions d'éléments d'actifs			
- Valeur comptable des éléments d'actifs cédés			

**JE SUIS _____
ENTREPRENEUR**
.FR by 

**LES BONS
OUTILS FONT
LES BONS
ENTREPRENEURS.**

JESUISENTREPRENEUR.FR
Profitez gratuitement d'un accompagnement
pas à pas, d'outils innovants et de rencontres
avec des conseillers au service de votre projet.



CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit - Siège social situé 15 esplanade Brillaud de Laujardière CS 25014-14050 CAEN CEDEX 4 - Immatriculée au RCS de CAEN sous le n°478 834 930 - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n°07 022 868, CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE-SEINE, société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, dont le siège social est à la Cité de l'Agriculture, Chemin de la Breteque 76230 BOIS- GUILLAUME - Inscrite au RCS de Rouen sous le n°433 786 738 - Société de courtage d'assurance immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance ORIAS sous le n°07 025 320. Adresse postale : CS 70800 - 76238 BOIS-GUILLAUME CEDEX - Tél : 02.27.76.60.30.

Le plan de trésorerie

Quelques principes de construction

Les sommes inscrites au plan de trésorerie sont indiquées TTC, puisque qu'elles correspondent aux montants réellement encaissés ou décaissés. Ainsi, parmi les encaissements, la ligne « Remboursement de TVA » fera apparaître les éventuels reversements de TVA, notamment sur les investissements de départ. De plus, parmi les décaissements, la ligne « TVA à payer » fera apparaître le solde TVA collectée – TVA déductible.

Les entrées ou sorties de fonds doivent être inscrites dans la colonne du mois où elles doivent être réalisées. C'est un raisonnement en « encaissements – décaissements ». Ainsi, une vente effectuée en janvier payable en février est inscrite dans la colonne des encaissements du mois de février.

L'analyse du plan de trésorerie va permettre de faire apparaître les besoins de financement, les soldes négatifs. Vous pourrez ainsi corriger votre plan de financement initial.

	Avant démarrage	MOIS 1	MOIS 2	...	MOIS 12
ENCAISSEMENTS d'exploitation					
Chiffre d'affaires encaissé					
Hors exploitation					
Apport en capital					
Apports en comptes courants d'associés					
Emprunts à moyen et long terme					
A. TOTAL					
DECAISSEMENTS d'exploitation					
Paiement des achats et sous-traitance					
Loyer					
Assurances					
Fournitures, eau, énergie...					
Autres charges externes					
Salaires bruts					
Charges sociales					
Impôts, taxes et versements assimilés					
Impôts sur les bénéfices					
TVA versée...					
Charges financières					
Hors exploitation					
Immobilisation (investissements)					
Remboursements d'emprunts					
B. TOTAL					
SOLDE MOIS = A - B					
SOLDE CUMULE					

La fiscalité de l'entreprise

Comment sont imposés les bénéfices ?

Selon la structure juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu :

L'entreprise est transparente au niveau fiscal. Il n'y a donc pas de distinction, sur le plan fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

Les bénéfices sont portés sur la déclaration d'ensemble des revenus de ce dernier (ou des associés pour la quote-part des bénéfices qui leur revient) dans la catégorie :

- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) si l'activité est industrielle, commerciale ou artisanale ;
- des bénéfices non commerciaux (BNC) si l'activité est de nature libérale.

Impôt sur le revenu	Impôt sur les sociétés
<i>Concerne :</i> • L'entreprise individuelle (dont l'EIRL) • L'EURL • La SNC et les sociétés civiles • La SARL « de famille » sur option • SARL, SA, SAS de moins de 5 ans répondant à certains critères.	<i>Concerne :</i> • La SARL • La SA • La SAS • L'EURL sur option • La SNC, les sociétés civiles et l'EIRL sur option
<i>Assiette de calcul de l'IR</i> • Pour les entreprises individuelles : elle est obtenue soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime « micro entreprise »), soit par déduction des charges réelles (régime du bénéfice réel). • Pour les sociétés : l'assiette est toujours déterminée par déduction des charges réelles.	<i>Assiette de calcul de l'IS</i> Le régime de la « micro entreprise » ne peut être retenu, la société est obligatoirement soumise au régime du bénéfice réel (simplifié ou normal)
<i>Taux d'imposition</i> Le taux variera en fonction des autres revenus et de la situation familiale du contribuable car c'est le barème progressif d'impôt sur le revenu qui s'applique.	<i>Impôt sur les sociétés</i> Le taux d'IS pour les TPE et PME dont le CA < 250 millions d'Euros : • 15 % jusqu'à 38 120 € de bénéfices ; • 26,5 % au-dessus

Pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés :

Une distinction est effectuée entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération des dirigeants. Le bénéfice net, déduction faite de la rémunération des dirigeants, est imposé au taux normal ou au taux réduit (cf. tableau ci-dessus).

La fiscalité de l'entreprise

Les dirigeants sont imposés personnellement au titre de l'impôt sur le revenu sur leur rémunération (considérée comme des traitements et salaires) et sur les dividendes perçus (considérés comme des revenus mobiliers). Chaque année la loi de Finances définit les taux d'imposition. Veillez à vous tenir informé de leur évolution.

Comment est déterminé le bénéfice imposable ?

Il existe deux façons de déterminer le bénéfice imposable de l'entreprise :

- **soit de manière forfaitaire** : l'administration fiscale applique sur le chiffre d'affaires déclaré un abattement représentatif des frais. C'est le régime fiscal de la « micro entreprise » qui n'est applicable qu'aux entreprises individuelles. Cet abattement s'élève à 71 % du chiffre d'affaires pour les activités de vente et de fourniture de logement, 50 % pour les autres activités BIC, 34 % pour les professions libérales BNC.
- **soit de manière réelle** : le bénéfice imposable est déterminé dans le cadre du régime fiscal du bénéfice réel simplifié ou normal ou de la déclaration contrôlée pour une activité libérale.

Quelques conseils

- Le choix du régime fiscal (régime « micro-entreprise », réel normal ou simplifié...) dépendra notamment de la nature de l'activité, du montant du chiffre d'affaires, de la structure juridique, etc. Des options volontaires sont possibles. Consultez votre CCI pour obtenir des informations à ce sujet.

Avant de choisir son régime fiscal, il faut déterminer :

- si le chiffre d'affaires dépassera ou non les plafonds fixés pour le régime « micro-entreprise » (176 200 € HT pour les activités de vente et 72 600 € HT pour les activités de service) ;
- si les charges réelles de votre entreprise dépasseront ou non les abattements fixés forfaitairement par la loi.

Seul un compte de résultat prévisionnel permettra d'effectuer un choix et de peser les risques. En fait, le régime dit « micro » n'est intéressant que pour les entreprises qui ont peu de frais, une forte marge et peu d'investissement au démarrage.

Qu'est-ce que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ?

L'entreprise joue le rôle de percepteur de cet impôt « indirect » qui est payé par le consommateur. En effet, presque tous les biens ou services consommés ou utilisés sur le territoire français sont taxés. La TVA comprend trois volets.

- La TVA collectée : chaque fois que l'entreprise facture sa prestation, elle ajoute la TVA au prix hors taxes et l'encaisse.
- La TVA déductible : à l'inverse, lorsqu'elle achète un bien ou un service, elle paye à son fournisseur le prix TTC, sur lequel elle pourra récupérer la TVA.
- La TVA à payer que devra déclarer et régler l'entreprise se calcule ainsi : TVA collectée – TVA déductible = TVA due.

Qu'est-ce que la contribution économique territoriale ?

Elle remplace la taxe professionnelle depuis le 1^{er} janvier 2010.

Elle est composée de :

- La cotisation foncière des entreprises calculée sur la valeur locative des biens immobiliers passibles de taxe foncière utilisés par l'entreprise pour son activité.
- La cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises. Elle remplace la cotisation minimale de taxe professionnelle antérieure. Elle est due par les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 152 500 €.

Qu'est-ce qu'un centre de gestion agréé ?

Quels que soient sa forme juridique, son mode d'imposition (IR ou IS) ou ses activités, votre entreprise peut adhérer à un Centre de gestion agréé (C.G.A) qui lui apportera une assistance en matière de gestion, des services d'information et de formation.

Si l'entreprise est assujettie à l'IR et est placée sous un régime de bénéfice réel (normal ou simplifié ou déclaration contrôlée), il existe des avantages fiscaux importants :

- La dispense de la majoration de 25 % du bénéfice imposable applicable aux entreprises non adhérentes d'un C.G.A. ;
- une réduction d'impôt sur le revenu plafonnée à 2/3 des dépenses pour un maximum de 915 € par an en contrepartie des frais de tenue de comptabilité correspondant aux dépenses de gestion engagées et pour les entreprises qui peuvent relever du régime fiscal de la micro-entreprise ;
- une possibilité de déduction totale des salaires éventuellement versés au conjoint.

Le coût d'adhésion à un CGA est forfaitaire et varie entre 130 et 350 €.

Le statut social

Votre régime social de dirigeant dépendra de la structure juridique que vous choisirez.

Sont rattachés au régime général des salariés

- Les gérants minoritaires ou égalitaires de SARL ;
- Les présidents et directeurs généraux de SA ;
- Les présidents rémunérés de SAS.

Les autres dépendent du régime des travailleurs non salariés (TNS)

- Les entrepreneurs individuels (dont les micro-entrepreneurs) ;
- Les associés et les gérants de SNC ;
- Les associés gérants majoritaires de SARL. Un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50 % du capital de la société. S'il y a plusieurs gérants, chacun d'entre eux est considéré comme majoritaire, si les gérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts de la société ;
- Les gérants d'EURL.

Quelles sont les cotisations sociales obligatoires pour un travailleur indépendant ?

Le chef d'entreprise cotise aux différents régimes obligatoires de protection sociale des non salariés. Il s'agit de :

- l'assurance maladie maternité ;
- les allocations familiales ;
- l'assurance de base retraite et invalidité ;
- le régime complémentaire de retraite.

A noter : la loi Madelin du 11 février 1994 permet la déduction fiscale, sous certaines conditions, des assurances facultatives complétant la couverture sociale obligatoire d'un TNS pour l'invalidité, la prévoyance et la perte d'emploi.

Quel est le montant des cotisations sociales obligatoires ?

L'assiette de calcul des cotisations sociales du TNS est constituée par son revenu (sauf pour les micro-entrepreneurs, dont l'assiette de calcul est le chiffre d'affaires, voir page 45). Pendant les deux premières années d'activité, cette base de calcul est forfaitaire, car on ne connaît pas encore les revenus professionnels réalisés. Attention ! Lorsque ceux-ci seront établis, les cotisations seront recalculées et donc régularisées.

En cours d'activité : vous paierez chaque année des cotisations calculées à titre provisionnel sur la base du revenu de l'avant dernière année d'activité et une régularisation définitive est réalisée lorsque le revenu de l'année considérée est connu. Globalement, vous paierez environ 47 % de cotisations sociales selon votre revenu si vous êtes commerçant.

Cependant, il est possible de mettre en place une modulation de vos revenus et ainsi payer des cotisations sur un revenu estimé par vous-même (en fonction du développement de votre activité) et non plus par l'URSSAF (demande par courrier, voir avec votre comptable).

Quel est le montant des cotisations ?

Pour disposer des modes de calculs actualisés des différentes cotisations, il convient de consulter le site de l'Urssaf : www.urssaf.fr

Réforme ACRE à effet au 1^{er} janvier 2020 (sous conditions d'éligibilité pour les micro-entrepreneurs)

Le décret 2019-1215 modifie les durées et taux d'exonération de l'ACRE à compter du 1^{er} janvier 2020.

Réduction à une durée d'un an (4 premiers trimestres civils suivants la date d'immatriculation) de l'exonération ACRE pour les micro-entrepreneurs créant leur entreprise à partir du 1^{er} janvier 2020.

Réduction des taux d'exonération : l'exonération baissera de 75 à 50 % la première année. Taux également valable pour les micro-entrepreneurs.

A quelles prestations sociales ces cotisations donnent-elles droit ?

La maladie : les prestations en nature sont identiques à celles des salariés pour les petits et gros risques et l'hospitalisation. Une allocation de repos et une indemnité journalière forfaitaire sont versées en cas de maternité. Cependant, il n'y a pas d'assurance accidents du travail.

Les allocations familiales : identiques à celles des salariés.

La retraite : une retraite de base et une complémentaire sont obligatoires. L'invalidité est moins bien couverte que pour les salariés.

Le chômage : à partir du 1^{er} novembre 2019, les travailleurs indépendants pourront toucher, sous certaines conditions (notamment des revenus antérieurs d'au moins 10 000 € par an sur les deux années précédentes), une indemnisation de 800 € par mois (26,30 € par jour) pendant six mois.



FITECO
Expertise comptable - Conseil - Audit

fiteco.com    

**ACCOMPAGNER VOS PROJETS
ET VOTRE DÉVELOPPEMENT**

CRÉATION - REPRISE - GESTION - SOCIAL
COMPTABILITÉ - PAIE - CONSEIL - JURIDIQUE
FISCAL - PATRIMOINE - AUDIT

FITECO EN NORMANDIE
PLUS DE 20 BUREAUX PRÈS DE CHEZ VOUS

Quels sont les statuts possibles pour le conjoint du chef d'entreprise travaillant avec celui-ci ?

Le conjoint d'un commerçant ou d'un artisan exerçant en entreprise individuelle, ou celui d'un gérant associé unique d'EURL, ou du gérant associé majoritaire d'une SARL, travaillant dans l'entreprise familiale, a l'obligation de choisir l'un des trois statuts suivants, pour son activité régulière dans l'entreprise, qu'il exerce ou non une activité salariée (quelle que soit la durée et y compris à temps plein) ou non salariée en dehors de l'entreprise.

Conjoint collaborateur : à compter du 1^{er} janvier 2020, la condition de seuil de salariés maximum pour obtenir le statut de conjoint collaborateur du gérant majoritaire ou unique dans les SARL (dont EURL), SELARL disparaît.

Conjoint salarié : il bénéficie de la couverture sociale des salariés.

Conjoint associé (SARL) : dès lors qu'il détient des parts sociales de votre société et qu'il exerce une activité professionnelle régulière dans votre entreprise, votre conjoint est considéré comme conjoint associé. Comme vous, il est alors personnellement affilié à la Sécurité Sociale – qu'il soit rémunéré ou non – en tant que travailleur indépendant pour toute sa protection sociale obligatoire.

Les différentes formes juridiques

Pour que votre entreprise acquiert réellement son identité, il faut lui choisir une structure juridique. Ce choix doit être fait en tenant compte d'un certain nombre de critères dont, notamment, la protection de votre patrimoine personnel, votre statut social ou fiscal, le chiffre d'affaires prévisionnel, vos possibilités d'apport financier.

L'Entreprise Individuelle

Elle est créée par une seule personne sans capital minimum obligatoire. Elle n'a pas de personnalité morale propre. Son patrimoine est confondu avec celui du chef d'entreprise. La responsabilité de l'entrepreneur est indéfinie, à l'exception de sa résidence principale. L'entrepreneur individuel peut protéger ses autres biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à son usage professionnel des poursuites de ses créanciers professionnels en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire. L'entrepreneur a la qualité de travailleur non salarié. L'entrepreneur est seul décideur dans son entreprise.

La Société en Nom Collectif (SNC)

C'est une société de personnes. Il n'y a pas de capital minimum obligatoire et tous les associés (deux au moins) sont solidairement et indéfiniment responsables sur leurs biens personnels des dettes de la société. Ils ont tous la qualité de commerçant. La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associés). Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. Les décisions importantes sont toujours prises à l'unanimité.

La Société à Responsabilité Limitée (SARL)

Elle a pour principale caractéristique de limiter (en théorie) la responsabilité financière des associés (2 à 100) au montant de leurs apports. Le capital librement fixé peut être formé d'apports en numéraire (espèces) et en nature pour un maximum de 50 %. L'apport en numéraire peut être libéré d'1/5 à la constitution, le reste sur 5 ans.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants, pris parmi les associés ou non. La répartition du capital va déterminer le pouvoir de chaque partenaire au sein de la société, mais aussi son statut social et fiscal.

Le gérant est majoritaire lorsqu'il possède, avec son conjoint marié ou pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50 % des parts sociales. Il a la maîtrise de l'affaire mais n'a pas la possibilité d'être salarié. Le gérant minoritaire/égalitaire détient au plus 50 % des parts. Sa maîtrise est partielle, sous contrôle des autres associés. Il a le statut d'assimilé salarié (possibilité de cumuler avec un contrat de travail).

Les associés se réunissent au minimum une fois par an en Assemblée Générale. L'approbation annuelle des comptes, ainsi que les décisions ordinaires, se prennent en Assemblée Générale Ordinaire à la majorité simple. Les décisions de modification des statuts se prennent en Assemblée Générale Extraordinaire à la majorité des 2/3 des voix.

L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

C'est une SARL ne comprenant qu'un seul associé. Le capital social est librement fixé par les statuts. La responsabilité de l'associé unique est limitée au montant de son apport. Le gérant associé unique ne peut opter pour le statut de salarié, il sera affilié au régime des Travailleurs Non-Salariés.

Régime Fiscal : imposition de plein droit à l'Impôt sur le Revenu (IR) ou sur option (irrévocable) à l'Impôt sur les Sociétés (IS). L'EURL n'est dissoute que par la transmission du patrimoine à l'associé unique, quand celui-ci est une personne morale.

Les différentes formes juridiques

La Société Anonyme (SA)

C'est une société de capitaux comprenant **2 actionnaires minimum pour les sociétés non cotées et 7 actionnaires minimum pour les autres**. Le capital minimum est de 37 000 €. Les apports en numéraire doivent être libérés pour moitié au moins à la constitution (soit 18 500 €), le solde devant être versé dans les 5 ans. Les apports en industrie sont interdits. La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les dirigeants sociaux ont la possibilité de choisir le statut de salarié. Il est obligatoire de prendre un Commissaire aux Comptes.

La Société par Actions Simplifiée (SAS)

C'est une société constituée d'un ou plusieurs associés, personnes physiques ou morales (dans le cas d'un seul associé actionnaire : SASU, Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle). Depuis le 1er janvier 2009, le montant du capital (libre) est fixé dans les statuts. La SAS ne peut pas faire appel à l'épargne publique (cotation en bourse). La responsabilité des actionnaires est limitée au montant de leur apport. Les règles de fonctionnement présentent une très grande souplesse, qu'organisent les associés dès la rédaction des statuts de leur SAS : conditions de désignation du dirigeant, de prise des décisions collectives (et notamment les conditions de majorité), de transmission des actions entre associés ou à des tiers... La SAS est imposable à l'Impôt sur les Sociétés (IS). Il y a également possibilité d'opter pour l'impôt sur le revenu.

Le dirigeant a le statut assimilé "salarié" et cotise à ses caisses, mais ne peut bénéficier de l'assurance chômage que s'il existe un réel lien de subordination et qu'il justifie d'un véritable contrat de travail.

La Société Coopérative de Production ou Société Coopérative et Participative (SCOP)

Les SCOP sont des entreprises sous forme SARL, SAS ou SA qui fonctionnent selon des principes coopératifs. Pour une SARL ou SAS, capital minimum de 30 € avec deux salarié(e)s associé(e)s à temps plein. Pour la SA, capital minimum de 18 500 € avec au moins sept salarié(e)s associé(e)s.

Les SCOP peuvent être créées dans tous les secteurs d'activités : commerce, industrie, artisanat, services, multimédia et même certaines professions libérales réglementées (architectes, géomètres-experts, experts-comptables, vétérinaires).

Pour prétendre à l'appellation de SCOP et bénéficier des dispositions prévues par les textes législatifs ou réglementaires, la société doit être inscrite par arrêté individuel sur une liste dressée par le ministère du Travail.

Lors de la création ou la reprise de votre société, vous devrez porter une attention particulière À LA PROTECTION DE VOTRE PATRIMOINE PERSONNEL

LORS DE VOTRE UNION

Le choix que vous réaliserez entre le mariage, le PACS ou l'union libre sera décisif puisqu'il déterminera la répartition de vos biens au sein de votre couple en cas de séparation, entre le survivant et vos autres héritiers en cas de décès, entre votre famille et vos créanciers en cas de procédure collective.

Si le mariage accorde plus de droits à votre conjoint que l'union libre et le PACS, il vous créera aussi plus d'obligations et de dommages en cas de divorce, avec la prestation compensatoire tant redoutée.

Contrairement au mariage, l'union libre et le PACS ne confèrent pas de droit sur la succession au survivant. Pour lui accorder une part, il sera nécessaire de rédiger un testament en sa faveur.

En cas de décès, votre conjoint ou votre partenaire pacsé survivants bénéficieraient de droits sur le logement et l'entreprise; pas votre concubin. Votre conjoint survivant bénéficierait d'une pension de réversion de retraite; pas votre partenaire pacsé ni votre concubin.

A l'égard de vos créanciers, les régimes matrimoniaux séparatistes protégeront mieux votre patrimoine familial que les régimes de communauté, sous réserve des précautions adéquates prises par votre notaire. Ils vous permettront en outre de gérer librement vos biens, de protéger l'un de la poursuite des créanciers de l'autre, de pouvoir reprendre vos biens en cas de rupture ou de divorce et de privilégier vos enfants à votre décès.

LORS DE LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE

Votre notaire vous aidera à déterminer la forme juridique la plus adaptée (entreprise individuelle ou société).

La résidence principale des entrepreneurs est insaisissable depuis une loi de 2015.

Le fait d'exercer seul votre activité n'empêche pas la mise en société. Cette dernière devient indispensable lorsqu'il s'agira d'associer plusieurs personnes physiques ou morales. La mise en société permettra notamment de compartimenter votre patrimoine personnel et votre patrimoine professionnel.

Le contenu de ces statuts devra faire l'objet d'une rédaction sur mesure par le notaire, en fonction de votre situation matrimoniale, mais aussi en fonction de vos projets en matière de fonctionnement, d'évolution structurelle et de transmission.

En terme de protection, la mise en société permet également aux associés de limiter la responsabilité financière aux apports. Attention, car la responsabilité limitée aux apports ne s'applique pas lorsque l'associé se porte garant personnel d'un prêt bancaire.

AU COURS DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ

Le notaire sera toujours un allié pour vous proposer des solutions telle que la mise en place d'un mandat de protection future (désignation anticipée d'une personne de confiance pour permettre la poursuite de l'activité en cas d'empêchement) ou un mandat à effet posthume (désignation d'une personne apte à prendre les décisions nécessaires afin d'éviter un blocage de votre entreprise en cas de décès).

LORS DE LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

Elle pourra se faire au sein d'une donation-partage au profit de l'ensemble de vos enfants, avec attribution de votre entreprise ou de parts de votre société à un enfant par la souscription d'un pacte Dutreil. Ceci aura pour effet d'anticiper la transmission et de maîtriser une fiscalité qui, sans cela, n'aurait pu être absorbée par votre conjoint et/ou vos enfants.

Alors, avant de vous lancer, demandez conseil à votre notaire !

www.notaires2normandie.com |  

Tableau récapitulatif des principales structures juridiques

	ENTREPRISE INDIVIDUELLE	EURL	SARL	SA (forme classique)	SAS	SNC	ASSOCIATION
NOMBRE D'ASSOCIES	Pas d'associé Entrepreneur individuel seul	1 seul associé (personne physique ou morale, à l'exception d'une autre EURL)	Minimum 2 associés maximum 100 (personne physique ou morale)	Minimum 7 associés (personne physique ou morale)	Minimum 1 associé (personne physique ou morale)	Minimum 2 (personne physique ou morale) Les associés ont tous la qualité de commerçant	Minimum 2
MONTANT DU CAPITAL	Pas de minimum	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans).	Pas de minimum Possible de ne libérer les apports en numéraire que pour 1/5 de leur montant lors de la constitution (solde dans les 5 ans)	37 000 € minimum (1/2 des apports en numéraire sont versés obligatoirement lors de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans)	Capital social librement fixé par la ou les actionnaires (1/2 versé lors de la constitution et le solde dans les 5 ans)	Pas de minimum Pas d'obligation de libération immédiate (ex. : sur appel de la gérance au fur et à mesure des besoins)	Pas de capital mais apports éventuels des membres (possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association)
OBJET (ACTIVITE)	Toutes activités (commerciale, libérale, artisanale, agricole, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc.)	Idem Activités interdites : - assurances - entreprises de capitalisation et d'épargne - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc.)	Idem Activités interdites : - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc.)	Idem Activités interdites : - débits de tabac, - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc.)	Idem (choque associé à la qualité de commerçant) Activités interdites : - certaines professions libérales réglementées (ex : avocat, notaire, huissier de justice, professions de santé, vétérinaire, etc.)	Son but ne doit pas être le partage des bénéfices Cependant, elle peut en réaliser.
DIRIGEANTS	Entrepreneur individuel	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - l'associé unique ou - un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique - associé(s) ou - un tiers	Conseil d'administration (entre 3 et 16 membres) dont un président (personne physique obligatoirement). Eventuellement, un directeur général.	Liberté statutaire Au minimum : un président, personne physique ou morale, associé ou non	Gérant(s) personne physique ou morale	Liberté totale
RESPONSABILITE ASSOCIES	Totale et indéfinie sur biens personnels de l'entrepreneur individuel	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Limitée aux apports, sauf engagement personnel pris par l'associé	Indéfinie et solidaire sur biens personnels	Pas de responsabilité des membres sur fautes délictuelles
RESPONSABILITE DIRIGEANTS	Responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem	Idem (responsabilité cependant atténuée lorsque le dirigeant est bénévole)
QUI PREND LES DECISIONS ?	L'entrepreneur seul	Gérant (possibilité de limiter les pouvoirs si le gérant n'est pas l'associé unique)	- Gestion courante: gérant - AGO* pour les décisions dépassant les pouvoirs du gérant - AGE* décisions modifiant les statuts	Gestion courante: conseil d'administration - AGO/AGE* : idem SARL	Liberté statutaire	Idem SARL	Liberté statutaire

*AGO : Assemblée Générale Ordinaire

*AGE : Assemblée Générale Extraordinaire

EIRL (Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée)

L'entreprise individuelle à responsabilité limitée est un régime qui s'adresse aux entrepreneurs individuels qui décident de limiter l'étendue de leur responsabilité en constituant un patrimoine d'affectation, dédié à leur activité professionnelle, sans constituer de société.

L'EIRL combine les particularités de fonctionnement de l'entreprise individuelle (EI) classique et les aspects juridiques, fiscaux et sociaux de l'EURL.

Les deux caractéristiques principales de ce régime sont les suivantes :

- Il permet d'abord aux chefs d'entreprises individuelles de séparer leur patrimoine professionnel de leur patrimoine personnel : l'entrepreneur doit simplement effectuer une déclaration d'affectation du patrimoine dans le but de dresser la liste des biens qu'il décide d'affecter à son entreprise et de les séparer ainsi de son patrimoine personnel.
- Ensuite le dirigeant de l'entreprise peut, si cela est opportun, opter pour l'impôt sur les sociétés (comme les EURL). Ses cotisations sociales et l'imposition sur le revenu ne seront plus calculées sur la base de ses bénéfices mais sur sa rémunération réelle qui sera une charge et viendra en déduction du chiffre d'affaires.

Avantages	Inconvénients
<u>Sur le plan juridique</u> Limitation du patrimoine servant de gage aux créanciers.	<u>Sur le plan juridique</u> Passage en société tout aussi contraignant qu'en entreprise individuelle "classique", en cas de développement de l'activité.
<u>Sur le plan fiscal</u> Option pour l'IS sous certaines conditions, mais option irrévocable.	<u>Sur le plan fiscal</u> Coûts de constitution du patrimoine affecté (frais liés à l'information des créanciers, honoraires des professionnels de l'évaluation notamment).
<u>Sur le plan social</u> L'EIRL peut constituer des réserves qui ne sont pas assujetties aux charges sociales, s'il opte pour l'impôt sur les sociétés.	<u>Sur le plan social</u> Pas d'acquisition de droits à l'assurance chômage au titre de l'activité non salariée, mais possibilité de souscrire une assurance personnelle.

Le décret 2019-987 du 25 septembre 2019 modifie les dispositions réglementaires relatives à l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (prise en compte des simplifications apportées par la loi N° 2019-486 du 22 mai 2019 relative à la croissance et à la transformation des entreprises) :

- Suppression de l'obligation de déposer un acte lorsqu'aucun bien, droit, obligation ou sûreté n'est affecté.
- Suppression de l'obligation d'évaluer les biens en nature affectés d'une valeur supérieure à 30.000 €.
- Reconnaissance de la faculté de retirer des biens affectés postérieurement à la constitution du patrimoine affecté.

Le régime micro-entrepreneur (ex auto-entrepreneur)

Les caractéristiques :

- Pour toute personne physique qui souhaite créer une entreprise individuelle ou une EURL (uniquement pour le gérant associé unique artisan ou commerçant, imposition IR, qui peut opter depuis la loi du 9 décembre 2016, au régime fiscal de la micro-entreprise) pour exercer une activité commerciale, artisanale ou de prestation de service à titre principal ou complémentaire.
- Immatriculation obligatoire pour les artisans au Répertoire des métiers et pour les commerçants au Registre du commerce et des sociétés.
- Formation : « CRÉER MA MICRO EN 7 HEURES CHRONO » à la Chambre de Commerce et d'Industrie
- Obligation de respecter la réglementation de l'activité (attention certaines activités ne peuvent pas être exercées sous le régime du micro-entrepreneur).
- Obligation d'un compte bancaire dédié à l'activité si le chiffre d'affaires est supérieur à 10 000 € deux ans de suite. Dans ce cas, il dispose d'un délai de 12 mois pour ouvrir ce compte.
- Obligation de prendre une assurance responsabilité civile : s'informer sur la nécessité d'être assuré professionnellement pour les risques encourus par l'activité.
- Chiffre d'affaires annuel plafonné à 176 200 € (dont jusqu'à 85 800 exonéré de TVA) pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, des objets, des fournitures et des denrées à emporter ou à consommer sur place, ou de fournir un logement (hôtel, chambres d'hôtes, meublés de tourisme...) et de 72 600 € (dont jusqu'à 34 400 exonéré de TVA) pour les autres prestataires de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et les professionnels libéraux relevant des bénéfices non commerciaux (BNC). Attention aux règles dans le cas de cumul d'activités mixtes ou distinctes.
- TVA non applicable vous ne pourrez donc pas récupérer la TVA sur vos achats ni la facturer sur vos ventes. Cependant, le micro-entrepreneur se trouvera dans l'obligation de facturer de la TVA et pourra récupérer celle payée sur ses achats (tout en restant placé sous le régime fiscal de la micro-entreprise pour l'imposition des bénéfices) :
 - 1) dès le 1^{er} janvier, lorsque le CA des deux années civiles précédentes se situera entre 34 400 € et 36 500 € ou entre 85 800 € et 94 300 €
 - 2) dès le premier jour du mois de dépassement, lorsque le CA de l'année en cours dépassera le seuil de 36 500 € ou 94 300 €.

Certaines entreprises et activités sont exclues du régime :

- Les sociétés imposables selon le régime des sociétés de personnes, à l'exception des sociétés à responsabilité limitée dont l'associé unique est une personne physique (article 50-0 du CGI).
- Les organismes sans but lucratif.
- Les activités agricoles relevant de la MSA sont exclues du régime micro-social (calcul des cotisations sociales du chef d'entreprise en fonction des recettes).
- Les activités libérales qui relèvent d'une caisse de retraite autre que la Cipav ou la Sécurité Sociale.

- Les activités relevant de la TVA immobilière : marchands de biens immobiliers, lotisseurs, agents immobiliers, etc.
- Les activités artistiques rémunérées par des droits d'auteur, qui dépendent de la maison des artistes ou de l'Agessa.
- Les opérations sur marchés financiers.
- Les officiers publics et ministériels.

Le gérant majoritaire d'une SARL relève du régime social de droit commun des indépendants. Le cumul entre ce régime et celui du micro-entrepreneur (micro-social) est impossible.

Une déclaration directement auprès du Centre de Formalités compétent est nécessaire :

- Chambre de commerce et d'industrie pour les commerçants, prestataires de services (BIC)
- Chambre de métiers et de l'artisanat pour les artisans
- Urssaf pour les activités libérales et prestations de services (BNC).

Le régime micro-social simplifié du micro-entrepreneur :

- Statut social du travailleur indépendant (TNS).
- Cotisations sociales payées mensuellement ou trimestriellement en fonction des encaissements :
 - 12,8 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 22 %
 - 22 % du chiffre d'affaires pour les prestations de services (BIC et BNC)
 - 22 % du chiffre d'affaires pour les professions libérales relevant de la CIPAV (BNC)
 - 6 % du chiffre d'affaires pour les locations de logements meublés de tourisme.
 Taux réduits si obtention de l'ACRE.
 Validation de trimestres de retraite selon le chiffre d'affaires déclaré.
 Le conjoint collaborateur du micro-entrepreneur.
 L'époux(se) ou partenaire de Pacs (une personne vivant en couple avec le micro-entrepreneur ne peut en bénéficier) qui participe à l'activité du micro-entrepreneur sans être rémunéré peut bénéficier de modalités simplifiées de paiement des cotisations sociales (2 options possibles).
- Contribution à la formation professionnelle :
 - 0,30 % du chiffre d'affaires pour les artisans
 - 0,10 % du chiffre d'affaires pour les commerçants
 - 0,20 % du chiffre d'affaires pour les professionnels libéraux.

Le régime micro-fiscal simplifié du micro-entrepreneur : 2 options

- Soit, versement libératoire calculé sur les encaissements :
 - 1 % du chiffre d'affaires en achat/revente, vente à consommer sur place et prestation d'hébergement (BIC), à l'exception de la location de locaux d'habitation meublés dont le taux est à 1,70 %.
 - 1,70 % du chiffre d'affaires si l'activité principale est une activité de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

- 2,20 % du chiffre d'affaires pour les autres prestations de services (BNC).

De ce fait, si vous étiez non-imposable avant de créer votre entreprise, vous deviendrez imposable, même en cas de revenus très faibles (avec le risque de perdre certains avantages sociaux). Les revenus du micro-entrepreneur ne seront pas imposés 2 fois, mais ils seront pris en compte dans la détermination :

- du revenu fiscal de référence du foyer fiscal,

- du taux d'imposition qui s'appliquera aux autres revenus du foyer fiscal

Pas de régularisation en fin d'année de l'impôt payé.

Pour y prétendre en 2021, le revenu fiscal de référence de votre avis d'impôt 2020 sur les revenus 2019 ne doit pas excéder 27 519 € par part de quotient familial.

- Soit, déclaration du chiffre d'affaires annuel dans la déclaration de revenu des ménages :

Bénéfices imposés à l'IR avec les autres revenus du ménage après application d'un abattement dans le cadre du régime micro-fiscal (abattement de 71 % pour les activités achat/revente, 50 % pour l'activité de services BIC et 34 % pour les activités de prestations de services BNC).

Exonération de la Contribution Foncière des Entreprises l'année de la création, puis sur demande les années suivantes si le chiffre d'affaires est inférieur à 5 000 €.

Taxe pour frais de chambre (CCI ou CMA à partir de la 2ème année) : entre 0,007 % et 0,48 % selon votre activité et la chambre dont vous dépendez.

Comptabilité simplifiée et ouverture d'un compte bancaire dédié vivement recommandé.

Dans tous les cas, versement libératoire ou non, le micro-entrepreneur devra déclarer son chiffre d'affaires sur la déclaration de revenus annuelle.

Plus d'informations :

www.autoentrepreneur.urssaf.fr

Cumul statut créateur d'entreprise et autres statuts

Le congé création

Si vous êtes salarié d'une entreprise privée et que vous souhaitez créer une entreprise, vous pouvez solliciter de votre employeur, sous condition d'une ancienneté minimum de 24 mois, consécutifs ou non, un congé création d'entreprise afin de vous consacrer entièrement au projet.

Le salarié doit informer l'employeur de sa démarche 2 mois à l'avance par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Durant le congé, le contrat est suspendu mais non rompu. Ce congé est d'une durée d'un an, renouvelable une fois.

Le salarié a la possibilité d'utiliser ce congé, soit en s'absentant de son entreprise, soit en conservant une activité salariée réduite. En cas de travail à temps partiel, le salarié perçoit une rémunération au prorata des heures effectuées.

L'employeur doit informer le salarié de sa réponse par lettre recommandée avec accusé de réception ou par lettre remise en main propre contre décharge. Le défaut de réponse de l'employeur, dans un délai de 30 jours à compter de la réception de la lettre vaut acceptation.

Le salarié créateur

Un salarié peut créer une entreprise tout en restant salarié à condition que l'activité créée ne concurrence pas celle de l'employeur et qu'il n'y a pas de clause d'exclusivité dans son contrat de travail l'obligeant à travailler exclusivement pour son employeur et pour lui seul tout au long de l'exécution de son contrat.

Sur le plan fiscal :

Les revenus afférents aux deux activités sont déclarés dans la catégorie qui leur est propre : traitements et salaires, BIC ou BNC selon la nature de l'activité.

Sur le plan social :

L'intéressé doit cotiser simultanément aux deux régimes, salarié et non-salarié.

Le droit aux prestations est ouvert dans le régime dont relève l'activité principale.

Créateur et fonctionnaire

La loi du 20 avril 2016 relative à la déontologie et aux droits des fonctionnaires a modifié la situation des fonctionnaires en matière de cumul d'activités.

Elle rappelle que les fonctionnaires consacrent l'intégralité de leur activité professionnelle aux tâches qui leur sont confiées et ne peuvent exercer à titre professionnel une activité lucrative de quelque nature que ce soit. Ce document présente notamment les applications de ce principe pour les fonctionnaires souhaitant créer ou reprendre une entreprise et les dérogations à cette interdiction.

Le décret du 27 janvier 2017 précise les conditions d'application de ces nouvelles dispositions.

Les fonctionnaires qui ont créé ou repris une entreprise avant l'entrée en vigueur de cette loi, ont 2 ans, à compter du 22 avril 2016, pour se conformer à ces nouvelles obligations.

Créateur et retraité

Dans certains cas, le cumul des deux revenus est totalement possible.

Dans d'autres, au-delà d'un seuil de revenus, le versement de la pension de retraite peut-être temporairement minoré ou suspendu.

- Reprise d'une activité relevant du même régime que la pension de retraite
 - **Cumul libre** : pour cumuler librement intégralement retraite et revenu d'une activité salariée ou non salariée, le retraité doit remplir les deux conditions suivantes :
 - ▶ Bénéficier d'une retraite à taux plein :
 - soit le retraité a atteint l'âge minimum pour partir à la retraite et a validé le nombre nécessaire de trimestres permettant de bénéficier d'une retraite à taux plein ;
 - soit il a atteint l'âge permettant de bénéficier d'une retraite à taux plein automatique (entre 65 ans et 67 ans – pour les assurés nés à partir de 1955).
 - ▶ Avoir liquidé toutes ses pensions de retraite (de base complémentaire, en France et à l'étranger).
 - **Cumul plafonné** : les personnes qui ne remplissent pas les conditions pour bénéficier du cumul libre peuvent cependant cumuler leur pension de retraite avec les revenus issus de leur nouvelle activité indépendante, avec des conditions de plafonds à ne pas dépasser. En cas de dépassement de ces plafonds, l'assuré doit en informer sa caisse de retraite et le versement de sa pension sera réduit (et non plus plafonné).
- Reprise d'une activité ne relevant pas du même régime que la pension de retraite : Lorsque la nouvelle activité professionnelle relève d'un régime social différent de celui qui lui verse sa pension de retraite, le retraité peut cumuler, sans limitation, le montant de sa pension de retraite et les revenus de sa nouvelle activité.
Il est dans tous les cas conseillé au créateur de se rapprocher des caisses de retraite dont il relève afin de vérifier ses droits.

Créateur et étudiant

Les étudiants et jeunes diplômés peuvent bénéficier du statut étudiant-entrepreneur à condition d'être titulaires du baccalauréat ou d'une équivalence.

Ce statut permet aux étudiants des aménagements d'emploi du temps, des crédits ECTS et la possibilité de substituer au stage le travail sur son projet.

Il permet aux jeunes diplômés de conserver ou retrouver le statut étudiant et les avantages associés : bourses, couverture sociale étudiante, tarifs réduits... ou de maintenir ses droits Pôle Emploi de jeune diplômé demandeur d'emploi.

Il fournit aux étudiants-entrepreneurs une aide à la recherche de financements, un accompagnement personnalisé, une mise en réseau, un accès au lieu de coworking. Il offre la possibilité de signer un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) et enfin d'obtenir un diplôme.

L'accès au statut étudiant-entrepreneur et l'accompagnement se font au sein d'un PEPITE (pôle étudiants pour l'innovation, le transfert et l'entrepreneuriat). Les informations et le dossier de candidature sont accessibles sur le site <http://www.etudiant.gouv.fr/>

Un comité d'engagement du PEPITE examine les candidatures et valide ou non les projets sur la base des critères de qualité et de réalité, mais aussi au regard de la motivation du porteur de projet lui-même.

Salarié démissionnaire poursuivant un projet professionnel

Les décrets 2019-796 et 2019-797 du 26 juillet 2019 précisent les modalités d'ouverture de l'assurance chômage aux salariés démissionnaires poursuivant un projet professionnel. Ces textes sont applicables depuis le 1^{er} novembre 2019.

Lié à un projet de formation ou de création/reprise d'entreprise, ce nouveau droit garanti au salarié un revenu de remplacement pendant la période de reconversion qui dure en moyenne 15 mois. Il est strictement encadré :

- Le salarié devra avoir au moins 5 ans d'activité dans une entreprise ;
- Avant de poser sa démission, il devra demander un conseil en évolution professionnelle (CEP) auprès d'un opérateur agréé, puis adresser à une commission paritaire (syndicats/patronat) de sa région une demande d'attestation du caractère réel et sérieux de son projet ;
- Cette commission examinera notamment la pertinence de la formation identifiée et les perspectives d'emploi ou, pour une entreprise, les besoins de financement et les moyens techniques et humains envisagés ;
- Une fois l'attestation obtenue, le salarié aura six mois pour déposer une demande d'allocation à Pôle Emploi qui sera chargé de contrôler la mise en œuvre réelle du projet.

Le niveau d'indemnisation sera le même que pour les autres demandeurs d'emploi.

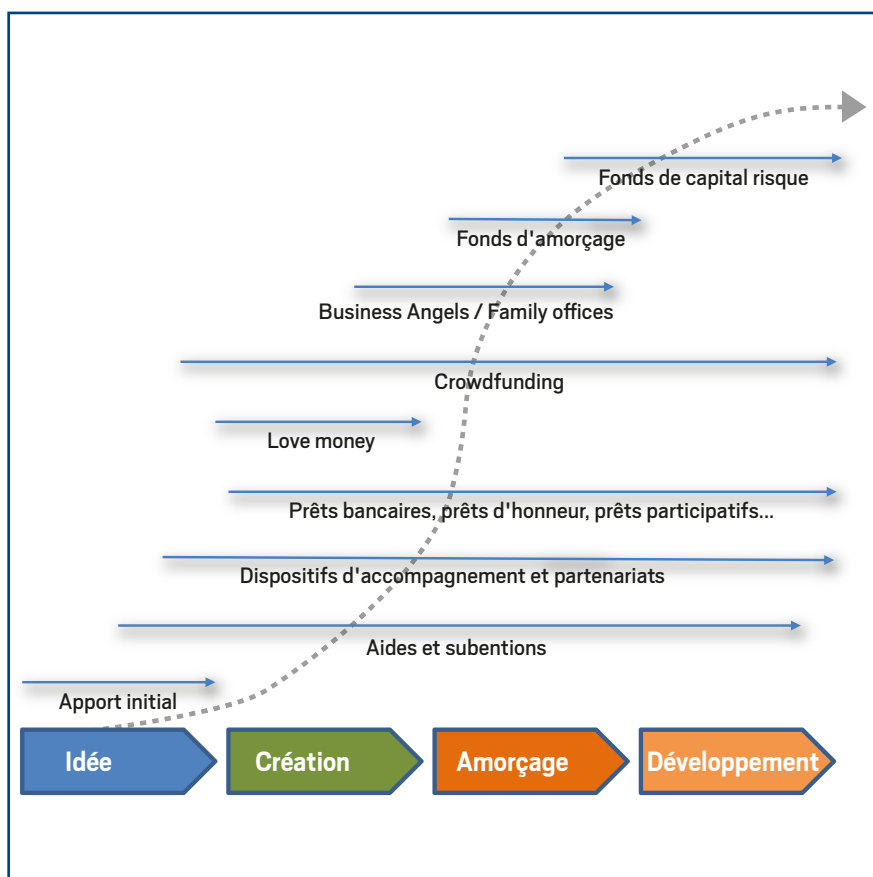
Ce droit sera renouvelé tous les cinq ans, soit huit fois sur une vie professionnelle de 40 ans.

Les principaux financements et aides

*Attention certains financements, dispositifs et aides à la création sont à solliciter **avant la création** effective de l'entreprise et font l'objet de conditions et modalités d'octroi spécifiques. Celles-ci évoluent régulièrement, il convient donc de se rapprocher conseillers des CCI locales qui pourront vous orienter vers les dispositifs adaptés à votre projet. Vous pouvez également consulter la base de données des CCI sur les aides aux entreprises :*

<https://les-aides.fr>

Retrouvez ci-dessous une représentation des principaux types de financements mobilisables selon les étapes du projet.



Domiciliation de l'entreprise

Domicilier votre entreprise à votre domicile

Vous pouvez domicilier votre entreprise chez vous si aucune disposition législative ou stipulation du bail ne s'y oppose.

Si cela n'est pas le cas :

- pour les entreprises individuelles, vous pouvez demander à renégocier votre contrat de bail d'habitation ;
- pour les sociétés, il est possible d'établir la domiciliation au domicile de son représentant légal, mais seulement au domicile du dirigeant (PDG ou gérant par exemple), et en aucun cas à celui d'un associé.

Si une disposition contractuelle ou législative s'oppose à la domiciliation du siège social d'une personne morale au domicile de son dirigeant, cette domiciliation reste possible pour une durée maximale de 5 ans. Informez votre propriétaire ou le syndic par lettre recommandée avec accusé réception.

Cas particulier : commerçants et artisans sans établissement fixe (commerce ambulant...), vous êtes autorisés à domicilier votre entreprise chez vous librement. Informez votre propriétaire ou le syndic par lettre recommandée avec accusé réception.

Exercer votre activité à votre domicile

Pour les entreprises individuelles et les sociétés, vous pouvez exercer votre activité chez vous si le bail ou règlement de co-propriété ne s'y oppose pas et, dans les villes de 200 000 habitants et plus, si les trois conditions suivantes sont réunies :

- l'activité est exercée exclusivement par le ou les occupants du logement ;
- il s'agit de leur résidence principale ;
- l'activité ne nécessite pas le passage de clientèle ou de marchandises (dispositions particulières pour les logements situés en HLM).

Exercer dans un local à usage professionnel ou commercial

Le plus souvent, le créateur est locataire des locaux où son activité est implantée. Il est, dans cette hypothèse, soumis généralement au statut des baux commerciaux. Il existe toutefois des possibilités de dérogation.

Le statut des baux commerciaux

Le bail commercial d'une durée minimale de 9 ans présente des avantages importants pour le locataire :

Droit au renouvellement du bail à son expiration, ce qui confère une relative stabilité au locataire (propriété commerciale). Droit au versement d'une indemnité d'éviction en cas de non-renouvellement (sauf faute). Droit de cession de son bail à un éventuel acquéreur du fonds. Limitation de l'augmentation du loyer selon la réglementation. Possibilité de résiliation du contrat sauf clause contraire, à l'expiration d'une période triennale avec un préavis de 6 mois notifié par acte d'huissier.

La loi relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises du 18 juin 2014 a modifié les règles en matière de baux commerciaux, veuillez-vous y référer.

Les conventions dérogatoires

Elles échappent au statut protecteur des baux commerciaux. N'y recourir qu'en pleine connaissance de cause.

• *Bail de courte durée (au plus égale à 36 mois)*

Arrivé au terme des 36 mois, ce contrat ne confère aucun droit au renouvellement au profit du locataire ni indemnité (pas de propriété commerciale).

• *Convention d'occupation précaire*

La précarité dépend des locaux loués (immeubles à démolir...). Elle confère un droit d'occupation moyennant souvent un loyer généralement modeste. La résiliation du contrat peut survenir à tout moment. Le locataire ne pourra conserver indéfiniment le local pour l'exploitation de son activité.

• *Location saisonnière*

Ces contrats concernent les locaux qui sont repris entre deux saisons par les propriétaires (pas de propriété commerciale).

• *Convention de longue durée*

Ces contrats peu usités sont d'une durée de 18 à 99 ans moyennant des loyers faibles (bail emphytéotique).

Exercer dans les locaux d'une autre entreprise

Plusieurs solutions sont possibles.

• *La sous-location*

Votre entreprise peut être sous-locataire d'une autre entreprise (sous réserve que dans le bail initial la sous-location soit autorisée expressément).

• *Le contrat de domiciliation*

Le siège de votre entreprise est installé dans des locaux occupés par d'autres entreprises. Il est important de mentionner ce contrat au RCS avec indication de l'identité de l'entreprise domiciliataire.

• *Les centres d'affaires et de domiciliation*

Ces centres offrent à votre entreprise une domiciliation et la location de bureaux équipés et services (secrétariat...).

• *Les bâtiments d'accueil d'entreprises nouvelles*

Ateliers relais, hôtels d'entreprises, pépinières d'entreprises...

Les pépinières d'entreprises vous offrent, le temps nécessaire à votre démarrage, une domiciliation, un hébergement (locaux, bureaux), des services communs de secrétariat, et surtout des conseils utiles à vos premières années d'activité.

La « check-list » des formalités administratives

O : obligatoire - F : facultatif - OC : obligatoire pour certains créateurs

Démarches avant immatriculation	Entreprise individuelle			Sté
	Com.*	Art.**	P.L.***	
F Recherche d'antériorités de marques et noms commerciaux	●	●	●	●
Contacter l'INPI				
F Demande de changement partiel ou total d'affectation de locaux à la mairie		●	●	
F Lettre de notification de la domiciliation de l'entreprise au propriétaire ou au syndicat de la copropriété	●			●
F Demande d'enregistrement d'une marque à l'INPI	●	●	●	●
O Dépôt du capital social en banque et ouverture du compte				●
OC Demande de carte permettant l'exercice d'une activité commerciale ou artisanale ambulante auprès du CFE : 30 €	●	●	●	●
O Demande de publication d'un avis de constitution de société dans un journal d'annonces légales. Coût : environ 150 €				●
F Inscription à une formation création/reprise d'entreprise CCI ou CM				●
O Contacter le CFE compétent pour obtenir la liste des pièces à fournir pour l'immatriculation	●	●	●	●

* : Commerçants - ** : Artisans - *** : Professions Libérales

Immatriculation et coût				
F Pour les personnes remplissant les conditions d'obtention de l'ACRE Demande à adresser à l'URSSAF dans les 45 jours qui suivent la réception du dossier au CFE	●	●	●	●
O Immatriculation au RCS d'une Société : 37,45 € (création de fonds) (+, si activité artisanale, immatriculation RM : cf. CMA) et liste des bénéficiaires effectifs de la société : 21,41 €				●
O Immatriculation au RCS : 24,08 € (+, si activité artisanale, immatriculation RM : cf. CMA)	●			
O Immatriculation RM : cf. CMA (+ stage de gestion facultatif) 45 €		●		
O Immatriculation à l'Urssaf : gratuit pour les professions libérales			●	
O Immatriculation au Registre des Agents Commerciaux : cf. Greffe	Agents commerciaux			

O : obligatoire - F : facultatif - OC : obligatoire pour certains créateurs

Après l'immatriculation		Entreprise individuelle			Sté
		Com.*	Art.**	P.L.***	
O	Ouvrir un compte bancaire professionnel Présenter l'extrait K bis pour le déblocage des fonds	●	●		●
O	Déclarer l'entreprise à la Poste	●	●	●	●
F	Ouvrir une ligne téléphonique professionnelle	●	●	●	●
F	Se procurer la convention collective applicable auprès de la DIRECCTE ou de la Direction des journaux officiels à Paris (www.journal-officiel.gouv.fr).	●	●	●	●
O	Adhésion de l'entreprise à une caisse de retraite complémentaire des salariés	●	●	●	●
OC	Demander l'affiliation du gérant minoritaire (et/ou d'un salarié cadre) au régime de retraite des cadres et auprès d'une caisse de prévoyance.				●
O	Prendre des assurances professionnelles : véhicules, responsabilité civile et professionnelles, assurances décennales, pertes d'exploitation	●	●	●	●
O	Choix d'un régime fiscal. Se rendre au centre des impôts pour se faire remettre les différentes déclarations fiscales à remplir	●	●	●	●
O	Déclaration provisoire de la Contribution Foncière des Entreprises et demande d'exonération éventuelle	●	●	●	●
OC	Entreprise pouvant prétendre à l'exonération d'impôt sur les bénéfices des entreprises nouvelles : questionnaire à annexer à la déclaration générale d'impôt.	●	●	●	●
O	En cas d'embauche de salariés : déclaration unique d'embauche à transmettre à l'Urssaf ou par Internet (www.due.fr)	●	●	●	●

NB : Doivent aussi être prises en compte les démarches spécifiques à chaque activité réglementée, l'achat de registres obligatoires...

À quel C.F.E. s'adresser ?

STATUT	C.F.E. COMPETENT	Exemples d'activités
COMMERÇANT	Chambre de commerce et d'industrie	Achat et vente
INDUSTRIEL	Chambre de commerce et d'industrie	Fabrication
PRESTATAIRE DE SERVICE COMMERCIAL	Chambre de commerce et d'industrie	Location
ARTISAN	Chambre de métiers et de l'artisanat	Réparations fabrications
PRESTATAIRE DE SERVICE ARTISANAL	Chambre de métiers et de l'artisanat	Taxi
ARTISAN/COMMERÇANT*	Chambre de métiers et de l'artisanat	Achat revente réparation
AGRICULTEUR	Chambre d'agriculture	Exploitant agricole
PROFESSION LIBERALE	Urssaf	Auteurs - Auto-école en EI - Expert-automobile en EI
AUTRES STATUTS	Greffé du tribunal de commerce	Agent commercial

** S'il y a double statut, le C.F.E. compétent est celui de la Chambre de métiers et de l'artisanat quelle que soit l'activité principale (sauf si activité de restaurant + activité artisanale : CFE CCI)*

Adresses utiles

Votre Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) pourra vous communiquer les coordonnées des autres partenaires du réseau Entreprendre En France.

CCI Caen Normandie

www.caen.cci.fr
1, rue René Cassin - St Contest
14911 CAEN Cedex 9
information@caen.cci.fr
02 31 54 54 54

Permanence à Bayeux (les mardis)

Pépinière Vitamines
Rue des Longues Haies
14400 NONANT
06 31 19 17 56

Permanence à Falaise (les mardis)

Communauté de Communes Pays de Falaise
ZA de Guibray
Rue de l'Industrie
14700 FALAISE
07 85 52 62 95

Permanence à Vire (les mercredis)

Pôle Emploi
71 Rue d'Aunay
14500 VIRE
07 84 55 98 35

CCI Ouest Normandie

www.ouestnormandie.cci.fr

Saint-Pair-sur-Mer

Route de la Lande
50380 SAINT-PAIR-SUR-MER
sophie.guerinel@normandie.cci.fr
02 33 77 86 85

Cherbourg-en-Cotentin

Hôtel Atlantique - Boulevard Félix Amiot - BP 839
50108 CHERBOURG OCTEVILLE Cedex
corinne.bled@normandie.cci.fr
02 33 23 32 33

Flers

Route de Granville - CS 80159
61103 FLERS Cedex
floryne.leprovost@normandie.cci.fr
02 33 64 68 01

CCI Portes de Normandie

www.portesdenormandie.cci.fr

Evreux

215, route de Paris - CS 80187
27001 EVREUX Cedex
espace-createurs-eure@normandie.cci.fr
02 32 38 81 01

Alençon

23, boulevard de Strasbourg - BP 42
61002 ALENÇON Cedex
info-alencon@normandie.cci.fr
02 33 82 82 82

CCI Seine Estuaire

www.seine-estuaire.cci.fr

Le Havre

181, quai Frissard - BP 1410
76067 LE HAVRE Cedex
eef@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

Lisieux

100, avenue Guillaume Le Conquérant - BP 87195
14107 LISIEUX Cedex
eef@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

Fécamp

37, quai Bérigny
76400 FÉCAMP
eef@seine-estuaire.cci.fr
02 35 55 26 00

CCI Rouen Métropole

www.rouen-metropole.cci.fr

Rouen

Bâtiment l'OpenSèn
20, Passage de la Luciline - CS 40641
76007 ROUEN Cedex 1
creation.rm@normandie.cci.fr
02 32 100 500

Dieppe

Business Center 1 quai de l'Avenir
76200 DIEPPE
creation.rm@normandie.cci.fr
02 32 100 500

Elbeuf

Parc des Compétences
Rue du Bois Rond
76410 CLÉON
creation.rm@normandie.cci.fr
02 32 100 500

CCI Littoral Hauts-de-France

Vallée de la Bresle

Le Tréport

20 rue du Chevalier la Barre
80142 ABBEVILLE
creation@littoralhautsdefrance.cci.fr
03 21 46 00 00

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

EDITION

PubliCom

15 impasse petite savoie
route de Léognan
33140 Villenave d'Ornon
Tél : 05 56 87 81 21
mail : nb.publicom@orange.fr



TOUJOURS À VOS CÔTÉS

La Caisse d'Épargne Normandie est présente sur l'ensemble du territoire normand pour vous proposer une relation privilégiée avec un expert dédié, et pour vous accompagner dans toutes les étapes de votre entreprise.



Caisse d'Épargne et de Prévoyance Normandie – Banque coopérative régie par les articles L. 512-85 et suivants du Code monétaire et financier – Société anonyme à directeur et conseil d'orientation et de surveillance – Capital social de 920 000 000 Euros – Siège social : 151 rue d'Uzéten – 76230 Bois-Guillaume – R.C.S. Rouen 384 353 413 – Intermédiaire d'assurance, immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 004 919. Crédit photo: Freepik - décembre 2020.



CAISSE D'ÉPARGNE
NORMANDIE

LE RÉSEAU CCI ENTREPRENDRE NORMANDIE



CCI CAEN NORMANDIE

1, rue René Cassin - St Contest
14911 CAEN Cedex 9
02 31 54 54 54

CCI OUEST NORMANDIE

Saint-Pair-sur-Mer
Route de la Lande
50380 SAINT-PAIR-SUR-MER
02 33 77 86 85

Cherbourg-en-Cotentin

Hôtel Atlantique
Boulevard Félix Amiot - BP 839
50108 CHERBOURG OCTEVILLE Cedex
02 33 23 32 33

Flers

Route de Granville - CS 80159
61103 FLERS Cedex
02 33 64 68 01

CCI PORTES DE NORMANDIE

Alençon
23, boulevard de Strasbourg - BP 42
61002 ALENÇON Cedex
02 33 82 82 82

Evreux

215, route de Paris - CS 80187
27001 EVREUX Cedex
02 32 38 81 01

CCI SEINE ESTUAIRE

Le Havre
181, quai Frissard - BP 1410
76067 LE HAVRE Cedex
02 35 55 26 00

Lisieux

100, avenue G. Le Conquérant - BP 87195
14107 LISIEUX Cedex
02 35 55 26 00

Fécamp

37, quai Bérigny
76400 FECAMP
02 35 55 26 00

CCI ROUEN MÉTROPOLE

Rouen
Bâtiment l'OpenSèn
20, Passage de la Luciline - CS 40641
76007 ROUEN Cedex 1
02 32 100 500

Dieppe

Business Center 1 quai de l'Avenir
76200 DIEPPE
02 32 100 500

Elbeuf

Parc des Compétences
Rue du Bois Rond
76410 CLÉON
02 32 100 500

CCI LITTORAL HAUTS-DE-FRANCE

Vallée de la Bresle
Le Tréport
20, rue du Chevalier la Barre
80142 ABBEVILLE
03 21 46 00 00



**CCI ENTREPRENDRE
NORMANDIE**