

Cécile FLÉ

Entreprendre en Solo

*Tout ce qu'il faut savoir
pour se lancer !*

mode d'emploi

Best Seller
Deuxième
édition
Internet
en pratique

Éditions
d'Organisation



**Entreprendre
en solo,**
mode d'emploi

Éditions d'Organisation
1, rue Thénard
75240 Paris Cedex 05
www.editions-organisation.com

Chez le même éditeur

BETTINA SOULEZ, *Cultivez votre réseau professionnel*, 1999.

Pour apprendre à identifier son propre réseau, l'entretenir, le développer.

MARC-LIONEL GATTO, *Marketing direct à la portée de tous*.

Collection mini budget, maxi profit, 3^{ème} édition, 1999.



Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans l'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'Exploitation du Droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Éditions d'Organisation, 1999, 2001

ISBN : 2-7081-2462 - 5

ISBN édition Adobe eBook Reader : 2-7081-6132 - 6

Distribution numérique par GiantChair, Inc.

Cécile Flé

Entreprendre en solo,

mode d'emploi

Deuxième édition

Éditions

d'Organisation

*« A Xavier,
qui m'a merveilleusement soutenue et conseillée dans cette aventure ».*

Parce qu'être informé, c'est le début de la liberté.

Parce que sur le marché de l'emploi, vous êtes considéré comme trop vieux, trop jeune, trop polyvalent, trop ou pas assez spécialisé, ...

Parce que vous aimez votre métier et que vous ne supportez plus le chômage et l'attente, ...

Parce que vous ne voulez plus subir, mais agir.

Parce que vous avez des compétences, une idée, un projet, et que vous ne voulez plus les laisser enfermés dans la boîte à rêves.

Parce que chacun d'entre vous a un potentiel dans un domaine spécifique.

Parce que en cette fin de siècle, où l'activité économique est à la productivité, la masse salariale est considérée comme une charge et non comme un moyen. Il en résulte un taux de chômage trop important, des hommes et des femmes qui se sentent inutiles, des compétences inutilisées, des besoins non satisfaits, une morosité ambiante.

Parce que ce climat rend les entreprises frileuses : pour trouver un emploi il faut correspondre parfaitement au profil recherché. L'entreprise ne se risque plus à employer un individu qui n'a pas exercé 100 fois la tâche qu'elle va lui attribuer. Elle est ainsi à peu près certaine qu'il l'exercera une 101^{ème} fois de plus sans difficulté, ceci en dépit de la motivation ...

Parce qu'il faut utiliser la frilosité de ces entreprises. Alors qu'une société hésitera à recruter une personne compétente en CDI, elle tentera volontiers l'expérience d'utiliser ses services, si cette même personne les propose en indépendant.

Parce qu'il est temps de travailler autrement.

Parce qu'il y a des solutions :

- ❑ Vous aimez les enfants, pourquoi ne pas devenir assistante maternelle.
- ❑ Vous habitez à la campagne dans une maison, pourquoi ne pas faire chambre et table d'hôte.
- ❑ Vous êtes un couple au chômage en ville et rêvez de vivre à la campagne, pourquoi ne pas saisir un « S.O.S. Campagne ».
- ❑ Vous êtes comptable dans une entreprise qui licencie, on vous propose un mi-temps ou le chômage pourquoi ne pas accepter le mi-temps et utiliser l'autre mi-temps en proposant vos services à plusieurs autres entreprises (un jour ici, un jour là), en multi-salariat.
- ❑ Votre entreprise dépose le bilan, vous pouvez, en vous associant avec d'autres salariés la racheter ou remonter une autre structure sous une forme juridique économiquement intéressante, la Société Coopérative Ouvrière de Production.
- ❑ Vous êtes coiffeur, esthéticienne, pourquoi ne pas exercer votre métier au domicile des clients qui ont des difficultés à se déplacer, ou dans les hôpitaux.
- ❑ Vous aimez les chiens, vous aimez conduire et faire les courses, pourquoi ne pas aider les personnes âgées ou handicapées à les transporter, faire leurs courses, sortir leur chien.
- ❑ Vous aimez écrire, pourquoi ne pas devenir écrivain public.

Parce qu'il y a bien d'autres solutions, je vous donne les outils. A vous d'avoir la créativité et la volonté nécessaire pour agir.

Parce que vous avez votre compte en banque proche de zéro du fait de votre longue période de chômage vous pensez que c'est impossible de vous lancer ? Vous constaterez que vous pouvez aussi y arriver.

Parce que votre précarité ne vous accorde pas le droit à l'erreur, cet ouvrage vous donne les clés pour ne pas tomber dans les pièges.

Parce que votre richesse, c'est votre temps, et votre énergie, utilisez l'un et l'autre à de bonnes fins, en rencontrant les interlocuteurs adaptés, en établissant un dossier solide et rigoureux.

Parce que les jeunes créateurs qui échouent, n'avaient pas assez considéré l'importance de s'informer et de constituer un dossier solide au préalable ou n'ont pas eu une gestion appropriée.

Parce qu'il faut démystifier la création d'entreprise, qui n'est rien de plus que d'exercer une activité pour un client sans l'intermédiaire d'une hiérarchie.

Parce qu'à cette activité, s'ajoute une multitude de notions à appréhender qui doit être bien comprise.
Parce que toutes les facettes d'un projet doivent être étudiées.

Parce qu'il va falloir apprendre à être méfiant.

Parce que être méfiant permet de se poser les bonnes questions.

Parce que c'est une formidable aventure à vivre, et je vous y invite.

Solo, Internet, B to B, Portage, Millénaire, 2000, Start-up, PACS, Nouvelle économie, Nasdac, point com, point éfère, le gouvernement s'intéresse à la création d'entreprise...

Parce que tous ces mots plus ou moins poétiques ne cessent de raisonner sur les ondes et de s'afficher sur les murs de la ville ou dans la presse, et depuis si peu de temps en réalité.

Parce que tout va si vite,

Une nouvelle édition d'Entreprendre en solo voit le jour.

Parce qu'il n'est pas question que je vous entraîne sur les chemins (que dis-je les autoroutes) des start-up et des sociétés cotées en bourse.

Parce que je suis toujours sensible aux projets tels un cinéma itinérant, un cuisinier à domicile, une crèche pour les enfants de familles en difficulté, un magazine en gros caractères pour les malvoyants, ou encore une ferme pédagogique.

Je veux ici vous aider à réaliser vos rêves avec les moyens qui s'offrent aux nouveaux entrepreneurs.

Vous trouverez un chapitre complet pour **surfer sur la toile** avec plaisir et y construire votre vitrine, un autre consacré au **portage salarial** qui aidera certains à se lancer dans l'aventure de l'indépendance, mais aussi des conseils à ceux qui souhaitent se « **pacser** », ou qui l'ont déjà fait et de **nouvelles aides** à la création d'entreprises venues remplacer d'autres qui ont disparues.

SOMMAIRE

VOTRE PROJET.....	1
Vous.....	3
Mais pourquoi ?	5
<i>De pourquoi à comment.....</i>	<i>5</i>
<i>Du désirable au réalisable.....</i>	<i>7</i>
<i>Du savoir au savoir-être en passant par le savoir-faire</i>	<i>9</i>
<i>C'est une bonne question !.....</i>	<i>10</i>
Atouts et handicaps.....	11
<i>Votre métier.....</i>	<i>11</i>
<i>Vous.....</i>	<i>11</i>
<i>Devenir méfiant.....</i>	<i>13</i>
Un métier	15
Les métiers de services.....	17
Transformer son métier.....	20
<i>La Forme.....</i>	<i>20</i>
<i>Le Fond.....</i>	<i>22</i>
SOS Campagne.....	25
Un environnement	29
Affiner votre projet	30
<i>Pourquoi ?</i>	<i>30</i>
<i>Le Produit ou le Service proposé.....</i>	<i>32</i>
<i>Le Client.....</i>	<i>33</i>
<i>Des concurrents, un environnement.....</i>	<i>35</i>
<i>Les sources d'information.....</i>	<i>37</i>
Bien vendre votre produit ou service.....	41
<i>Se faire connaître.....</i>	<i>41</i>
<i>Etre attractif.....</i>	<i>43</i>
<i>Diminuer les coûts.....</i>	<i>45</i>



Et Internet	47
Mais comment ça marche ?	49
<i>En quelques mots.....</i>	<i>49</i>
<i>Son vocabulaire.....</i>	<i>50</i>
Que faire sur la toile ?	54
<i>S'informer et communiquer.....</i>	<i>54</i>
<i>Télé-travailler.....</i>	<i>55</i>
<i>Se faire connaître.....</i>	<i>56</i>
<i>Vendre ou acheter en ligne.....</i>	<i>57</i>
Et comment ?.....	60
<i>Un e-mail.....</i>	<i>60</i>
<i>Votre site web.....</i>	<i>61</i>
<i>Des outils.....</i>	<i>67</i>
L'aventure sans trop de risques.....	69
<i>Protéger son nom, son site.....</i>	<i>69</i>
<i>Autres points juridiques.....</i>	<i>70</i>
<i>Des sites à visiter.....</i>	<i>71</i>
<i>Et des ouvrages à consulter.....</i>	<i>77</i>
 UNE FORME JURIDIQUE	 79
 Les entreprises individuelles	 83
Profession Libérale	84
<i>Définition.....</i>	<i>84</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>84</i>
<i>Les cas particuliers.....</i>	<i>86</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>86</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>91</i>
Artisan et Commerçant.....	99
<i>Définition.....</i>	<i>99</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>100</i>
<i>Les cas particuliers.....</i>	<i>103</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>104</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>109</i>

Artiste-Auteur	120
<i>Définition.....</i>	<i>120</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>120</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>127</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>129</i>
Les Sociétés	131
La S.A.R.L.....	132
<i>Définition.....</i>	<i>132</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>132</i>
<i>Les cas particuliers</i>	<i>141</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>142</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>143</i>
La S.A.R.L. de Famille.....	149
<i>Définition.....</i>	<i>149</i>
<i>Particularités.....</i>	<i>149</i>
L'E.U.R.L.....	152
<i>Définition.....</i>	<i>152</i>
<i>Particularités.....</i>	<i>152</i>
La S.C.O.P.....	155
<i>Définition.....</i>	<i>155</i>
<i>Particularités.....</i>	<i>155</i>
Un statut à part.....	159
L'Association.....	160
<i>Définition.....</i>	<i>160</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>160</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>166</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>168</i>
Ceci vous concerne aussi	169
Votre situation professionnelle	170
<i>Vous êtes salarié.....</i>	<i>170</i>
<i>Vous êtes chômeur.....</i>	<i>171</i>
<i>Vous êtes RMiste ou bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique.....</i>	<i>171</i>

Votre situation personnelle.....	173
<i>Régimes matrimoniaux et indivision.....</i>	<i>173</i>
<i>Statut du conjoint.....</i>	<i>174</i>
<i>Vous êtes étranger.....</i>	<i>177</i>
Testez votre activité.....	178
En milieu rural.....	180
<i>Les agriculteurs.....</i>	<i>180</i>
<i>Chambres d'Hôtes et Gîtes Ruraux.....</i>	<i>182</i>
La Pluri-Activité.....	185
<i>Définition.....</i>	<i>185</i>
<i>Détermination de l'activité principale.....</i>	<i>185</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>185</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>186</i>
Se salarier et embaucher.....	188
<i>Démarches.....</i>	<i>188</i>
<i>Un contrat de travail.....</i>	<i>189</i>
<i>Une fiche de paie.....</i>	<i>190</i>
Et encore des démarches.....	191
<i>Des petits détails qui prennent vite leur importance.....</i>	<i>191</i>
<i>L'INPI.....</i>	<i>192</i>
<i>Les licences et agréments obligatoires.....</i>	<i>192</i>
<i>Les banques.....</i>	<i>193</i>
<i>Le siège social, un local.....</i>	<i>195</i>
<i>Les assurances.....</i>	<i>197</i>
<i>Une association ou un centre de gestion agréé.....</i>	<i>198</i>
<i>Quelques précisions concernant la micro-entreprise.....</i>	<i>199</i>
<i>Votre impôt sur le revenu si vous êtes indépendant.....</i>	<i>200</i>
<i>Les documents.....</i>	<i>200</i>
<i>L'organisation, un gain de temps.....</i>	<i>203</i>
<i>Quelques notions comptables à la portée de tous.....</i>	<i>204</i>
<i>Des documents juridiques et comptables.....</i>	<i>208</i>
<i>Cesser son activité.....</i>	<i>214</i>
<i>Textes de loi importants (où il peut y avoir litige) - Listes.....</i>	<i>215</i>
Des salariés pas comme les autres.....	217

Le portage salarial	218
<i>Définition.....</i>	<i>218</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>219</i>
<i>Avantages.....</i>	<i>220</i>
<i>Et contraintes.....</i>	<i>220</i>
1 jour par mois, 20 entreprises différentes.....	222
<i>Définition.....</i>	<i>222</i>
<i>Avantages et inconvénients.....</i>	<i>223</i>
Assistante Maternelle Agréée (Nourrice agréée).....	225
<i>Définition.....</i>	<i>225</i>
<i>Démarches.....</i>	<i>226</i>
<i>D'un point de vue social.....</i>	<i>228</i>
<i>D'un point de vue fiscal.....</i>	<i>228</i>
AIDES EN PAGAILLE	231
Méthode	232
et Solutions	237
Des conseils, des informations.....	238
Une subvention.....	245
Un emprunt	250
Une caution.....	255
Une participation au capital.....	257
Un concours	259
Un parrainage.....	260
Une exonération	262
Cartes	265
EN PRATIQUE.....	269
Quelques remarques	270
Votre dossier.....	272
Vous et votre projet.....	273
<i>Vous.....</i>	<i>273</i>

<i>Votre activité.....</i>	<i>274</i>
<i>Des moyens disponibles et à acquérir.....</i>	<i>276</i>
<i>Une journée, une semaine, un mois de travail</i>	<i>279</i>
Votre projet dans un environnement.....	281
<i>Un produit ou un service</i>	<i>281</i>
<i>Des clients.....</i>	<i>281</i>
<i>La concurrence.....</i>	<i>282</i>
<i>Le chiffre d'affaires prévisionnel.....</i>	<i>282</i>
<i>Mode de vente.....</i>	<i>283</i>
En pratique.....	284
<i>Forme juridique</i>	<i>284</i>
<i>et autres démarches.....</i>	<i>286</i>
<i>Fournisseurs.....</i>	<i>288</i>
Une année d'activité, puis 2, puis 3	289
<i>Dépenses.....</i>	<i>289</i>
<i>Recettes.....</i>	<i>292</i>
<i>Le besoin de financement.....</i>	<i>293</i>
<i>Le besoin en Fonds de Roulement (BFR).....</i>	<i>294</i>
<i>Le seuil de rentabilité.....</i>	<i>296</i>
<i>Le compte de résultat.....</i>	<i>298</i>
<i>Le bilan.....</i>	<i>299</i>
<i>Les prévisions sur trois ans.....</i>	<i>300</i>
Carnet d'adresses.....	307
Index	315



*VOTRE
PROJET*

*Parce qu'un projet naît à l'initiative d'une personne, et que nous sommes tous différents,
Parce qu'une activité est composée de nombreuses facettes, il faut les assembler,
Parce que vous n'allez pas créer sur une île déserte, il faut composer avec votre environnement,
Vous allez pouvoir, à l'aide de ces astuces et méthodes, vérifier, démontrer la viabilité de
votre projet.*

A travers ce chapitre, vous allez construire votre projet, vous pourrez alors élaborer vos différents dossiers de demande d'aide.

Construire un projet, c'est mieux se connaître, ou plutôt mieux se définir, car vous allez devoir convaincre des clients mais aussi des organismes qui subventionnent, ... il ne doit persister aucun doute sur vos capacités à entreprendre, et qui plus est, à entreprendre dans le secteur d'activité choisi.

Vous allez devoir persuader ces institutions, associations et autres fondations de la viabilité de votre projet, qui ne vivra pas uniquement par lui-même, mais au sein d'un environnement. Cet environnement est composé de clients potentiels, de fournisseurs, de concurrents, de pôles d'attractions, ... ; et c'est en identifiant ces différentes composantes que votre projet prendra réellement forme.

Sénèque disait : « Ce n'est pas parce que les choses sont difficiles que nous n'osons pas les faire, c'est parce que nous n'osons pas les faire qu'elles sont difficiles ».

Vous

Créer son entreprise n'est pas un acte anodin, il faut identifier les raisons qui vous y poussent :

- ❑ **Vous venez de perdre votre emploi**, vous dites non au chômage et considérez cette perte d'emploi comme l'opportunité à la réalisation d'un vieux rêve.
- ❑ **Vous êtes sans emploi depuis plusieurs années**, en fin de droits ou RMIste, le résultat est le même : de trop faibles moyens de subsistance et une volonté de vous en sortir.
- ❑ **Vous êtes salarié mais ne supportez plus de travailler pour d'autres**, vous voulez tirer vous-même les bénéfices de vos compétences.
- ❑ **Vous avez des compétences dans un domaine où vous n'avez jamais pu exercer**, et à l'inverse, vous occupez ou recherchez un emploi dans un domaine qui ne vous plaît pas, c'est un moyen de sortir de cet engrenage.

Le rêve, les besoins financiers ou la liberté vous guident, vous avez de plus, un tempérament volontaire, tenace et opiniâtre mais il est indispensable de :

- ❑ Mieux comprendre ce qui vous motive dans votre création d'activité, cela vous évitera de le faire pour de mauvaises raisons qui vous mèneraient à l'échec.
- ❑ Mieux appréhender vos compétences et handicaps, cela vous incitera à retarder ou non votre démarrage d'activité pour entreprendre dans de meilleures conditions.

Mais pourquoi ?

Des outils vous permettront :

- ☐ de mieux cerner les raisons pour lesquelles vous voulez créer votre activité,
- ☐ de mieux connaître vos compétences, vos connaissances et vos valeurs afin d'être capable d'anticiper sur vos handicaps,
- ☐ d'analyser votre capacité à faire un choix, et à vous organiser.

Vous pourrez ainsi, **convaincre** les banques, associations ou institutions auprès desquelles vous ferez des demandes de subventions ou d'emprunts, les entreprises susceptibles de vous parrainer, et enfin vos futurs clients. Votre capacité propre à exercer cette activité ne laissera aucun doute ; sans ambiguïté, votre discours fera apparaître une réelle réflexion sur ce projet.

De pourquoi à comment

Répondez le plus sincèrement possible aux questions suivantes. Vous identifierez ainsi les raisons profondes qui vous stimulent dans ce projet. Je vous propose quelques réponses à titre d'indication, mais la liste n'est pas limitative.

1 Ce dont vous avez envie dans **votre cadre de vie** (ne vous défendez pas de **rêver un peu**, vous connaîtrez mieux vos désirs et pourrez peut-être y accéder) :

- ☐ créer votre emploi du temps (les horaires auxquels vous aimez travailler, et ceux où vous aimez dormir ou rire ...). Imaginez une journée type,
- ☐ choisir votre lieu de vie : la campagne ou la ville,
- ☐ travailler seul(e), en équipe, avec votre conjoint, un ami,
- ☐ diriger, écouter, donner son avis, imposer son point de vue, déléguer,

- ☐ « baigner » dans le social, l'environnement, le business, la création artistique, les livres, les nouvelles technologies ...

2 Vos compétences :

- ☐ votre expérience professionnelle (diplômes compris),
- ☐ votre expérience extra-professionnelle :
 - ☐ association (sportive, de bridge, ... votre rôle et ce qui est apprécié par les autres),
 - ☐ vie familiale (vous êtes débrouillard, vous êtes bon cuisinier, vous êtes organisé...).

3 Ce que vous rêvez de ne PLUS JAMAIS faire (rêvez, vous en avez la liberté) :

- ☐ avoir une hiérarchie sur le dos,
- ☐ vivre dans une tour HLM,
- ☐ votre métier,
- ☐ ...

4 En conséquence de la question n°3, votre solution pour « NE PLUS JAMAIS », est :

- ☐ créer votre entreprise ,
- ☐ déménager,
- ☐ changer de métier,
- ☐ ...

5 Ce que vous avez toujours eu envie de faire mais qui vous a toujours été impossible à réaliser, même si cela vous semble fou :

- ☐ aller sur la lune,
- ☐ vivre à la campagne et avoir un cheval,
- ☐ exercer enfin le métier que vous aimez,
- ☐ être boulanger,
- ☐ s'occuper des autres et leur trouver un emploi,
- ☐ ...

- 6 En conséquence de la question n°5, votre solution, pour réaliser ce désir, est :
- ☐ travailler à la NASA, ou plus réaliste, ouvrir un centre d'observation du ciel,
 - ☐ déménager et acheter un cheval, mais plus concrètement : monter un projet en milieu rural et par exemple un gîte d'étape pour les randonneurs à cheval (voir page 25),
 - ☐ créer votre activité autour de votre métier (voir page 20),
 - ☐ faire une formation de boulanger et reprendre un commerce dans un village (voir page 25),
 - ☐ créer une entreprise d'insertion sous forme d'association (voir page 20),
 - ☐ ...
- 7 Cette réflexion vous permet d'aboutir à **Votre Projet** :
- ☐ votre métier,
 - ☐ un autre métier,
 - ☐ une idée.
- 8 **Il peut être utile, à ce premier stade de réflexion, de définir votre projet en quelques lignes.**
- Vous observerez au cours de son élaboration, des modifications plus ou moins importantes : ce sera le signe d'une amélioration et de votre adaptation au système économique. La viabilité de votre projet n'en sera que plus certaine.

Du désirable au réalisable

- 1 Faites la liste de **dix expériences que vous aimeriez vivre**, qu'elles soient professionnelles ou personnelles.
- ☐ Les classer de 1 à 10 dans l'ordre décroissant du « **désirable** » (la 1^{ère} étant la plus désirable).
 - ☐ Puis, de 1 à 10 dans l'ordre décroissant du « **réalisable** » (la 1^{ère} étant la plus probable).

Expériences	Désirable	Réalisable	Total

- 2 Totalisez le nombre de points obtenus par chaque expérience, celle qui totalise le moins de points est la plus importante, car **les deux paramètres, réalisable et désirable, ont été pris en compte**. Lors d'un choix, il est préférable que la décision soit un juste compromis entre le réalisable et le désirable. Si vous tenez seulement compte de l'aspect désirable, trop d'obstacles seront à dépasser, vous aurez sans doute beaucoup de difficultés à y parvenir ; si seul l'aspect probable vous préoccupe : pourquoi faire des choses sans plaisir ? Vous n'en obtiendrez que des résultats médiocres.
- Il est primordial que votre création d'activité soit le choix le plus important, et que le réalisable et désirable s'y mêlent avec autant de force.**

Du savoir au savoir-être en passant par le savoir-faire

- 1 Faites une liste d'**expériences** au cours desquelles **vous avez été acteur et dont vous tirez un bilan positif** (la participation en tant que trésorier à l'association de tennis de table, votre dernier emploi, l'organisation du mariage de votre sœur, un job d'été il y a dix ans ... peu importe).
- 2 Répertoriez, pour chacune de ces expériences :
 - ☐ les connaissances (le « **savoir** »),
 - ☐ les compétences (le « **savoir-faire** »),
 - ☐ et les valeurs (le « **savoir-être** »),

qui se sont révélées utiles (vos connaissances en comptabilité : savoir ; votre utilisation courante de l'informatique : savoir-faire ; votre sens de l'organisation : savoir-être).

Faites le même exercice avec une expérience dont vous avez tiré un bilan négatif.

Il est aussi important de savoir ce que vous valez, que de connaître vos points faibles, ainsi, vous utiliserez vos atouts au maximum de leurs possibilités, ce qui vous donnera de l'énergie pour franchir les obstacles.

Exemple : vous vous apercevez que jusqu'à présent le téléphone est pour vous un objet redoutable, que vous avez toujours contourné en usant de mille subterfuges. Il faut savoir qu'à présent vous n'aurez plus le loisir d'éviter cet obstacle. Si, à l'inverse, vous êtes très à l'aise quand vous rencontrez vos interlocuteurs alors rencontrez-les. Sachez seulement, que vous allez perdre plus de temps et que le temps c'est ... Alors peut-être serait-il plus judicieux de décider qu'à dater d'aujourd'hui le téléphone n'est plus un ennemi mais un ami.

C'est une bonne question !

1 Votre projet

- ☐ Définir votre projet.
- ☐ Quelle est la date d'échéance que vous vous êtes fixée ?
- ☐ Quelles sont, selon vous, les actions à mener en amont ?
- ☐ Quelles seront, selon vous, les actions à mener au cours de l'exercice de votre activité ?
- ☐ Identifier TOUTES les contraintes et obstacles (sans vous voiler la face).
- ☐ Comment les surmonter ? A tout problème une solution, mais il vaut mieux anticiper.
- ☐ Ce que vous gagnez dans cette aventure ?
- ☐ Ce que vous y perdez ?

2 L'objectif de cet exercice est de **savoir décomposer tout projet**, quel qu'il soit. Vous identifiez alors certains paramètres qui, sans cela, vous auraient sans doute échappés.

Il enseigne aussi une notion TRES importante : **savoir se poser les bonnes questions**, et par conséquent, y répondre, ou chercher l'information qui permet d'y répondre.

Votre outil : la décomposition en termes d'objectifs à atteindre, de méthodes pour y arriver et de moyens à utiliser.

3 Cet exercice est à refaire régulièrement, tout au long de l'élaboration de votre projet, mais aussi au cours de votre activité. Le but à atteindre ne sera plus le projet en lui-même, mais une étape (atteindre un chiffre d'affaires d'un montant X, obtenir un nouveau client, fabriquer un nouveau produit, proposer un nouveau service), et quelle que soit son importance, cette démarche sera utile.

C'est plus qu'un simple test : **c'est un cheminement de pensée à acquérir.**

Atouts et handicaps

Votre métier

Vous le connaissez bien, et je pars de cette hypothèse pour croire en votre réussite. Peut-être pouvez-vous participer à un dernier stage de perfectionnement ou de spécialisation avant le grand saut, pendant que vous le pouvez encore (congé-formation, convention de conversion, allocation formation reclassement ...), après, vous aurez peu de temps pour cela.

Mais sachez que les ANPE et ASSEDIC ne sont pas toujours aussi généreuses qu'on veut bien le faire croire en matière de financement de formation, adressez-vous également à votre mairie, à votre conseil régional ... Votre projet de création d'entreprise peut faire pencher la balance de votre côté, puisque vous allez sortir des statistiques du chômage dès votre formation terminée.

Vous

Quelques atouts indispensables et leurs remèdes en cas d'absence, car personne n'est parfait et heureusement.

1 Vous ne savez pas dire non, il va falloir apprendre.

Si vous dites oui à chaque fois qu'un client vous demande une remise ... vous travaillerez à perte et ne croyez surtout pas que vous vous « mettez le client dans la poche » dans ces conditions. Vous fidéliserez plus efficacement un client, avec une proposition de service supplémentaire (le livrer gratuitement ...), la qualité de votre prestation ...

2 Vous ne savez pas parler argent, ce métier est votre passion et pouvoir l'exercer est ce qui vous importe le plus. Or, les clients vous prendront au sérieux, si vous semblez confiant. Si vous annoncez

un tarif avec beaucoup d'hésitation, le client aura le temps de vous « écraser » sous un certain nombre d'arguments qui remettront en cause la qualité par rapport au prix, vos prix en comparaison de ceux des concurrents, etc. Pour vous donner de l'assurance, aidez-vous de documents écrits sur lesquels vous inscrivez vos tarifs, n'attendez pas la fin de l'entretien commercial pour vous prononcer, ayez des arguments de poids qui justifient vos prix, et n'utilisez les remises et cadeaux qu'en extrême limite.

- 3 **Les rapports commerciaux vous intimident**, pourquoi ne pas participer à une cession de « communication orale », certaines, organisées par l'ANPE, sont destinées aux entretiens d'embauche, mais un rapport commercial ressemble beaucoup à un entretien d'embauche.
 - ☐ renforcer votre confiance,
 - ☐ communiquer avec aisance et naturel,
 - ☐ convaincre et trouver des repères face à vos interlocuteurs.
- 4 **Vous êtes un éternel retardataire**, évitez de prendre vos rendez-vous à 8 heures 30 du matin, mais plutôt à 11 heures ou 15 heures.
- 5 **Vous êtes « tête en l'air »** : soyez organisé en adoptant une méthode de classement et en vous habituant à faire des listes, car si vous avez omis de payer la TVA, il y a des pénalités, si vous oubliez d'envoyer des factures aux clients, ils ne s'empresseront pas de vous régler, si vous perdez les factures de vos achats, vous ne pourrez plus les considérer comme des charges à déduire ...
- 6 **Vous êtes mauvais en calcul**, l'administration ne vous le pardonnera pas si c'est en votre faveur, et ne vous le signalera pas dans le cas contraire. Peut-être avez-vous une sœur ou un ami passionné par les chiffres qui se fera un plaisir d'apporter sa contribution à votre aventure.
- 7 **Vous êtes mauvais en orthographe**, c'est très mal vu sur un courrier commercial, faites-vous relire par le correcteur d'orthographe de votre ordinateur.

Devenir méfiant

Vous êtes fondamentalement honnête, et c'est tout à votre honneur, mais si l'administration vous dit un jour que vous avez fraudé, alors que vous savez pertinemment que c'est faux, ce sera à vous de le démontrer. Etre naturellement méfiant n'est pas agréable à vivre, et pourtant :

Vous allez vous trouver confronté à une administration qui fait des erreurs (volontairement et involontairement) et qui accepte rarement ses torts (par conséquent, elle ne répare pas ses erreurs). Votre seule défense : **TRES BIEN CONNAITRE VOS DROITS ET VOS DEVOIRS, ET ÊTRE MEFIANT**, ainsi vous serez mieux armé pour éviter les problèmes, et les résoudre s'ils surviennent. Vous allez aussi être confronté à des clients malhonnêtes, qui, pour ne pas payer, sauront très bien utiliser vos négligences, comme l'absence de contrat, de devis, ...

1 Vis-à-vis de l'administration

- ☐ envoyez **TOUS** vos courriers par recommandé avec accusé de réception.
- ☐ n'acceptez aucune information par téléphone ou de visu, demandez qu'on vous les transmette par écrit. L'information était erronée et vous l'avez utilisée ? Vous êtes en tort et vous n'avez pas de preuve.

2 Vis-à-vis de vos clients

- ☐ **établir un contrat à chaque commande**
 - ☐ les informations contenues dans ce document signé des deux parties, ne peuvent être contestées,
 - ☐ vous donnez l'image d'un professionnel sérieux.
- ☐ **les modalités de règlements**
 - ☐ demandez un acompte à la commande (*ou des arrhes, voir page 202*), il vous sera plus facile de supporter les retards de paiement du solde, que de la totalité de la commande,
 - ☐ relancez régulièrement les mauvais payeurs,
 - ☐ les relations commerciales avec les amis des amis sont dangereuses, ayez avec eux la même attitude qu'avec vos autres clients,
 - ☐ les mauvais payeurs ont des arguments déstabilisants dans le but de ne pas s'acquitter de leur dû, ne vous laissez pas intimider.

A solid purple square is centered on the page. Inside the square, the words "Un" and "métier" are written in a white, cursive script, stacked vertically.

*Un
métier*

Alors que certains sont passionnés par leur métier, d'autres ne veulent plus en entendre parler. Alors que certains métiers sont en crise sur le marché du travail, d'autres manquent cruellement de personnel.

Cette partie va vous aider à **donner un autre visage à votre métier**, à **transformer votre passion en métier**, à comprendre dans quels secteurs d'activité sont les besoins, et comment **toutes vos compétences vont pouvoir être utilisées**.

Soyez **observateur**.

La société a évolué : alors que d'un côté de considérables progrès ont été faits, de l'autre, des aberrations surviennent (la pollution ...), ou persistent (les laissés pour compte ...). Il en ressort des besoins, et des idées formidables peuvent en découler.

Les métiers de services

Des études ont démontré, ces dernières années, que de nombreux besoins, dans le domaine des services à la personne, ne sont pas, ou mal satisfaits.

Quels sont ces besoins ? **Observez** vos gestes quotidiens et ceux de votre entourage ... vous constaterez qu'une offre de service peut être utile à une population aisée ou à des entreprises, ou faciliter le quotidien de personnes handicapées, âgées, exclues, ...

Pour certains de ces métiers de services destinés à une population défavorisée, il peut être nécessaire et judicieux de créer un partenariat avec les communes ou les syndicats de communes (SIVOM) (voir page 244), avec des établissements publics ou privés, ou avec des entreprises (voir page 260).

Vous pouvez choisir de travailler seul et apporter vous-même le service, ou de fournir à votre clientèle, les services de personnes compétentes.

1 Métiers destinés à venir en aide à une population souvent exclue

- ❑ **Ecrivain public** : remplir la « paperasserie » administrative pour une population qui a, pour x raisons, des difficultés à le faire (illettrisme, handicap, âge ...).
- ❑ **Le quotidien des personnes âgées ou handicapées**
 - ❑ Accompagner ces personnes au cinéma, faire du « lèche-vitrine », le plein au supermarché, une visite de musée ...
 - ❑ Faire les courses alimentaires, vestimentaires, ... de ces personnes.
- ❑ **Le milieu hospitalier** (ainsi que les maisons de repos et de retraite, que ce soit dans le secteur privé ou public) mérite qu'on s'y intéresse. Des personnes y sont pour de longs séjours et ont les mêmes besoins que « dehors » et parfois plus ... quelques exemples (ces exemples sont également valables lorsque les personnes sont immobilisées chez elles) :
 - ❑ **Esthéticienne ou coiffeuse** : coiffure, soins des cheveux abîmés (dus à une importante médication), soins du visage, épilation...

❑ **Culture :**

- ◆ location de livres ou de magazines, de jouets et de jeux, de vidéo cassettes,
- ◆ proposez des après-midi musique, cirque, théâtre, contes et lectures, internet.

❑ **Achats personnalisés** (plus assez de sous-vêtements ou de pyjamas, envie de tisane aux fruits rouges alors que l'hôpital ne propose que du tilleul, ...), vous passez prendre commande dans les établissements ... et remplissez le caddy.

❑ **Services personnalisés** : arroser les plantes aux domiciles des personnes hospitalisées, ramasser le courrier, vérifier qu'il n'y a pas eu de cambriolage, aller chercher les enfants à l'école durant l'hospitalisation ou leur trouver une assistante maternelle temporaire ...

2 **Métiers de services pour une population plus aisée**

❑ **Ecrivain public** : ce métier peut également s'adresser à une population aisée qui ne souhaite plus consacrer de temps à toute la paperasserie administrative ...

❑ Faire les courses alimentaires, vestimentaires, ... de personnes ne souhaitant plus consacrer du temps à cela ... ou leur **livrer à domicile** (proposez dans ce cas ce service aux commerçants).

❑ **Bricolage**, jardinage, couture, et toute autre activité plus ou moins nécessaire à la vie de la maison.

❑ S'occuper des **animaux de compagnie** en l'absence de leurs propriétaires (aller les nourrir et les sortir pendant les vacances ou le week-end, ...).

❑ Laver et repasser le **linge** en le récupérant au domicile ou sur le lieu de travail.

❑ De plus en plus de personnes boivent de **l'eau minérale** (dans certains quartiers, villes ou régions, cela devient indispensable du fait du mauvais goût de l'eau du robinet), les packs sont lourds et encombrants, pourquoi ne pas créer un service de livraison en partenariat avec les marques d'eau minérale ou de source ?

❑ Mettre en relation les mères des **nouveau-nés** et les prochaines nounous de ceux-ci. Ainsi deux bébés ayant une adresse voisine peuvent se faire chouchouter par la même personne qui les gardera une semaine chez l'un, l'autre semaine chez l'autre, les frais étant alors partagés pour les parents des deux enfants.

3 Des idées qui en feront naître d'autres

- ❑ Vous êtes **secrétaire**, et très organisée. Vous avez toujours constaté un manque d'organisation dans les entreprises dans lesquelles vous êtes passée. Vous proposez un service : du conseil en organisation administrative, un gain de temps pour l'entreprise, et des tâches plus agréables au quotidien pour secrétaires et assistantes.
- ❑ Vous êtes **architecte** : vous avez constaté au cours de votre expérience, une perte de temps autour de renseignements typiquement administratifs concernant le POS, les réglementations de telle ou telle activité pour la construction d'un hôpital, d'une maison de retraite ou d'un musée du jouet ... « Allo Archi » est à votre service et transmet le renseignement en un clin d'œil.
- ❑ Vous êtes passionné par les **poissons ou les oiseaux** ? Pourquoi ne pas louer (avec un contrat d'entretien) des aquariums ou cages, comme d'autres louent des plantes vertes, à des collectivités locales, des hôpitaux ou des maisons de retraite ? Au lieu de lire des journaux périmés dans une salle d'attente, on regardera les poissons ou les oiseaux...
- ❑ **Médiateur** : vous êtes algérien, sénégalais, marocain, ou basque ... et vous en avez assez des conflits de toutes sortes dus souvent à l'incompréhension, une mauvaise communication ou une mauvaise information : pourquoi ne pas agir comme médiateur dans tous ces conflits... au sein d'une cité, d'administrations...

Transformer son métier

La Forme

- 1 L'union fait la force, et des formes juridiques intéressantes peuvent être utilisées en ce sens :

La SCOP (voir page 155)

- ❑ Il devient nécessaire de **considérer le travail autrement** pour pouvoir **vivre de ses compétences, et avoir un projet économiquement viable**.
- ❑ Vous êtes artisan d'art, par exemple, vous pouvez vous associer pour produire et vendre, ainsi vous pourrez vivre d'un métier que vous maîtrisez et qui vous passionne. Cette solution s'adapte à de nombreux secteurs d'activité : compagnie de spectacle, entreprise d'informatique...

L'association (voir page 160)

❑ L'association de service aux personnes

- ❑ Elle embauche des personnes et les met à disposition de particuliers, à titre onéreux,
- ❑ ou elle place des personnes moyennant une contribution représentative des frais de gestion, elle peut également accomplir les formalités liées à l'embauche, le particulier doit signer ces documents, il peut recourir aux chèques emploi-service.

❑ L'association intermédiaire

L'association embauche des personnes au chômage (RMistes ou chômeurs de longue durée) et les place, à titre onéreux, à la disposition de personnes ou d'entreprises pour effectuer des travaux de bricolage ou rendre des services ...

❑ **Toute autre association**

Tant que le but premier n'est pas lucratif mais social, sportif ou culturel, c'est un statut beaucoup moins lourd que celui d'une société.

2 Être **multi-salarié** plutôt que de s'installer à son compte : avoir plusieurs employeurs *(voir page 222)*

❑ **Comptabilité - Secrétariat et toute autre activité dont les Très Petites Entreprises** ont besoin, mais **à Très Petite Dose** : un comptable une journée par mois va soulager considérablement un chef de très petite entreprise, car ce n'est pas son métier et vous lui coûterez (charges salariales et patronales comprises) : 1 000 F (152 €) par mois. Le coût peu élevé que vous représentez, associé à un allègement de travail sont des arguments de poids qui diminueront considérablement vos difficultés à vous faire embaucher.

❑ Vous êtes juriste, informaticien, dessinateur, graphiste, consultant, auditeur, traducteur, ... de nombreux métiers peuvent adopter cette solution.

3 **Le portage salarial** *(voir page 218)*

Vous êtes consultant, graphiste, traducteur ou bien encore concepteur de sites web, la solution du portage salarial peut vous permettre de ne pas vous lancer dans le statut d'indépendant en profession libérale tout de suite.

En effet des sociétés, appelées « société de portage » ou « d'hébergement salarial », servent d'intermédiaires entre l'entreprise cliente et vous. Ainsi, les honoraires dus pour la mission que vous avez effectuée sont versés à la société de portage, qui vous rétribue avec un salaire.

4 **Les franchises**

❑ **Avantage** : certitude de la notoriété,

❑ **Inconvénients** : coût au démarrage très onéreux : de 500 000 F à 1 000 000 F (76 225 € à 152 450 €) minimum, certaines franchises sont risquées ... je ne recommande pas cette solution, sauf dans certains cas très spécifiques.

Le Fond

1 Métiers de bouche

La restauration, ainsi que les métiers de boulangers, charcutiers, bouchers, etc, sont très demandés, mais il vous est encore possible d'être innovant.

- ❑ À l'heure actuelle, les personnes aux très faibles ressources se nourrissent très mal, car on ne sait plus, culturellement, faire une cuisine à très faible prix. Pourquoi ne pas réapprendre à ces personnes une cuisine à la mesure de leurs moyens, de leur matériel disponible, qui soit équilibrée et bonne, et leur redonne le goût ... de vivre.
- ❑ Vous voulez ouvrir un café ou un restaurant ? La qualité, le service, la décoration sont à soigner mais vous pouvez également faire en sorte d'être différent, et l'ouverture sur la culture, les loisirs, ... est une solution :
 - ❑ les cyber-café ou les cafés-musique, les cafés-philo ou psycho et même massage et bien-être. La version restaurant n'est pas exclue, où par exemple les serveurs entonnent un air d'opéra,
 - ❑ les librairies-salons de thé, mais le livre peut être remplacé par les jeux de société, la brocante, ...
 - ❑ un restaurant ambulant, qui serait plus attractif que la cabane à frites en bordure de nationale,
 - ❑ un restaurant pour les enfants où on apprend le goût des aliments et comment composer les plats ...

2 Métiers de l'environnement

- ❑ **Recycler** (et récupérer chez les particuliers et dans les entreprises les produits à recycler) : huiles de vidanges, huiles de fritures, vieux pains ou autres aliments périmés, chutes de bois, de mousse et de verres des grandes surfaces de bricolage ...
- ❑ **Le conseil en protection de l'environnement** (S'Pace environnement offre des formations), c'est une prestation que vous pourriez fournir aux collectivités locales, et aux industries. Lier le recyclage au conseil est une solution qui peut être plus lucrative.

3 Commerciaux et publicitaires

- ❑ **La promotion des artistes.** Les artistes ne savent pas vendre leur art : pourquoi ne pas le vendre à leur place. C'est un travail d'agent mais « agent d'artistes méconnus » : vous devenez intermédiaire entre les créateurs (les écrivains, les scénaristes, les photographes, les stylistes, les musiciens) et les éditeurs pour les uns, les boutiques pour les autres. Attention, si vous prenez une marge trop importante, le créateur ne vendra pas et s'il ne vend pas il ne pourra pas utiliser vos services indéfiniment...
- ❑ **La promotion du patrimoine.** Les conseils régionaux et généraux se chargent souvent de cette promotion, mais peut-être avez-vous constaté un besoin non satisfait, ou une autre façon de promouvoir le patrimoine, les idées ne manquent pas, et les commerciaux ou publicitaires peuvent y utiliser leur savoir-faire.

4 Etre innovant dans tous les cas

- ❑ en apportant des services supplémentaires et différents liés à la qualité, au prix, à la livraison ...,
- ❑ en diffusant vos produits autrement :
 - ❑ sur Internet (*voir page 47*),
 - ❑ en vente par correspondance,
 - ❑ à domicile : on revient à la livraison de la bouteille de lait et du journal tous les matins. Vous pouvez également distribuer vos produits en organisant des réunions au domicile des clients ; cette méthode, de moins en moins marginale ne concerne plus uniquement les boîtes de plastique bien connues mais aussi la lingerie, les articles ménagers...
 - ❑ par système automatique (machines de distribution de boissons et de friandises, de CD, de livres, de vidéos...),
 - ❑ en ambulant, ou en itinérant : on pense trop souvent à ce système de vente pour les pizzas, le pain, la boucherie et la poissonnerie. Mais pourquoi ne pas transformer une camionnette en librairie, imprimerie, halte-garderie, atelier pour les enfants, pressing, clé-minute et cordonnerie ou cinéma ? Votre solution itinérante peut aussi être l'utilisation d'une salle communale à chaque passage lorsque votre activité nécessite plus d'espace ou de confort.

5 Suivre la tendance

❑ De nouvelles préoccupations

Le public et notamment le public urbain est de plus en plus sensibilisé par « **l'authentique** », le « **bien-être** » et la **protection de l'environnement**.

Ainsi, nous pouvons nous faire masser au restaurant, dans le métro ou au bureau. L'aromathérapie s'installe dans nos maisons où il fleurit bon la lavande et la vanille. La réflexologie, le yoga, la relaxation sont des disciplines qui entrent dans notre quotidien au même titre que le Feng Shui qui nous conseille dans la décoration de nos intérieurs. Nous réactualisons, pour nos murs, des produits comme le lait de chaux, les glaces à l'ancienne et autres patines, et fouillons dans nos greniers pour faire bénéficier d'une nouvelle vie à nos vieux meubles et objets. La protection de l'environnement est une préoccupation grandissante où chacun peut, à sa mesure, intervenir (se nourrir ou jardiner bio, recycler, recueillir l'eau de pluie, utiliser des matériaux de constructions adaptés, ...)

Que vous soyez restaurateur, architecte, décorateur, artisan, industriel, consultant, agriculteur, ... il vous est **possible de prendre en compte ces évolutions**. Ainsi vous répondrez à une demande grandissante.

❑ Un **baby-boom**

Vous aurez peut-être constaté autour de vous que l'année 2000 a vu naître de nombreux bébés. Il n'est pas improbable que l'effet « **millénaire** » ait les mêmes retombées sur la natalité en 2001. Ces naissances entraînent des besoins, que ce soit durant les premiers mois de l'enfant comme lorsqu'il grandit : vêtements (sans oublier la femme enceinte), jouets, meubles, mais aussi mode de garde ou activités extra-scolaires.

SOS Campagne

Comme Martine Mauléon et son équipe sur les chaînes « Canal + » et « Demain ! », je suis convaincue qu'il est **POSSIBLE** de lutter contre la désertification des campagnes françaises et qu'il y a quelque chose à faire.

Plusieurs aspects sont à prendre en considération dans la création d'activité en campagne :

- ❑ A moins de faire n'importe quoi, n'importe où, il y a de fortes chances pour que votre création d'activité soit **UTILE** à la collectivité,
 - ❑ utile, car elle va redonner vie à un village,
 - ❑ utile, car d'autres créateurs viendront s'installer près de vous,
 - ❑ utile, car vos enfants iront à l'école, et grâce à eux, l'école ne fermera pas,
 - ❑ utile, parce qu'à plus ou moins court terme, vous pourrez embaucher des chômeurs du village.
- ❑ Votre RMI vous faisait vivre jusqu'à présent en zone urbaine, votre qualité de vie ne peut être qu'améliorée.
- ❑ Beaucoup de **subventions et autres aides sont accordées** aux créateurs d'activités en milieu rural (*voir page 262*).
- ❑ On a besoin de vos compétences, **mais on ne vous attend pas, il ne faut pas arriver à la campagne en conquérant.**
- ❑ **Vous n'êtes pas seul**, car vous travaillez en partenariat avec tous les secteurs d'activités de la région : tout le monde a besoin de tout le monde.

1 Le Tourisme vert

Une seule de ces activités ne suffit généralement pas mais laisse beaucoup d'ouvertures : comme avoir un gîte ou des chambres d'hôtes, initier aux technologies de communication, ouvrir une salle d'exposition d'art contemporain, etc. **Plus vous élargissez vos possibilités, plus vous augmentez vos chances de réussite.**

Des mairies possèdent de beaux bâtiments qu'elles souhaitent faire revivre. Ces locaux peuvent être proposés pour des loyers modiques (et quelquefois, aucun loyer les premiers mois) à des porteurs de projets intéressants. Il y a souvent des remises aux normes à faire, mais il est possible d'obtenir des subventions permettant ces travaux. Quelques idées :

- ❑ Ouvrir un **gîte ou des chambres d'hôtes**. Vous pouvez obtenir l'agrément d'un label « Les Gîtes de France » ou « Bienvenue à la Ferme »..., cela vous apporte un support publicitaire et une notoriété.
- ❑ Ouvrir un **centre d'accueil** de séminaires, de stage, de colonies de vacances, de classes vertes, une ferme pédagogique.
- ❑ Ouvrir une **salle de réception** pour les mariages, les soirées.
- ❑ Ouvrir un **centre culturel** (cours d'informatique, de mime, de peinture ...) ou sportif.
- ❑ Créer une **Maison des Métiers** : pour redécouvrir les métiers anciens, et mieux connaître les métiers existants ; organiser des **séjours thématiques** où les enfants ne découvrent plus seulement le paysage de votre région, mais l'artisanat, l'agriculture, le patrimoine. Pour que cette découverte devienne réellement passionnante et utile, engagez les artisans et agriculteurs locaux dans l'aventure, l'enfant ne va plus seulement regarder l'agriculteur expliquer son métier, mais participer avec lui, à une activité agricole le temps d'un atelier... pour que l'enfant de la ville s'intéresse à la campagne et que la population de la campagne ne soit plus méfiante vis-à-vis de celle de la ville.
- ❑ Développer **l'artisanat d'art**, en vous associant à d'autres artisans.

2 Le commerce de proximité

Des villages perdent leur commerce parce qu'un jour ou l'autre, le boulanger ou le boucher part à la retraite. Or, un commerce de proximité qui ferme, en fait fermer un autre, car les villageois se créent de nouvelles habitudes, et vont faire TOUS leurs achats d'alimentation et produits de première nécessité dans la grande surface plus ou moins proche. Vous trouverez un certain nombre de propositions par l'intermédiaire des chambres des métiers et de commerce, mais aussi la chaîne « Demain ! », le magazine « Village » ou le site internet www.sos-villages-asso.fr

- ❑ **Reprendre une entreprise** (boulangerie, boucherie, entreprise de peinture, de maçonnerie ou de recyclage de pneus ...) qui ferme pour cause de départ à la retraite.

❑ **Etre marchand ambulant.**

- ❑ Ouvrir un **multi-services** et faire revivre un village, car il va retisser les liens sociaux entre les villageois. Pour cela, il faut leur donner l'envie de prendre le chemin de votre boutique, en proposant :
 - ❑ tabac, journaux, timbres, bouteilles de gaz,
 - ❑ dépôt de pain, épicerie, produits de première nécessité,
 - ❑ agence postale (si vous avez la possibilité d'ajouter ce service, vous aurez un petit revenu supplémentaire fixe),
 - ❑ mais ce peut être aussi le bistrot du village, ou la petite auberge (*voir le label « Bistrot de Pays » page 247*), qui possède souvent une Licence IV,
 - ❑ cela peut devenir une « maison des associations » avec activités musicales, culturelles ou sportives, ...

L'essentiel étant de **comprendre les besoins du village** pour les satisfaire.

3 **La culture trouve également sa place dans les campagnes**

Les projets culturels ont un rôle d'insertion sociale, d'animation de quartiers, de développement touristique et de valorisation du patrimoine.

- ❑ Créez un **centre culturel** offrant, stages de théâtre et de musique, ateliers d'artistes. Une salle d'exposition et une scène vous permettent d'attirer touristes et villageois.
- ❑ Créez un **biblio-bus** avec activité théâtre, internet et judo ... et visitez les villages, hôpitaux et maisons de retraite.
- ❑ Faites des **tournées de spectacles** au travers du département (vous pouvez obtenir des subventions départementales ou régionales).
- ❑ Créez un **cinéma itinérant** : utilisez les salles polyvalentes des villes et villages situés dans des zones rurales où l'on ne va plus au cinéma depuis bien longtemps, et proposez les films qui sont à l'affiche dans les grandes villes. Vous pouvez également organiser des débats en invitant des professionnels du cinéma ..., et aider à la promotion du court-métrage en en diffusant en première partie à la place des publicités.

- ❑ Créez un **atelier de céramique**, d'émaux, de poterie, ... itinérant : un jour par semaine par village ...
- ❑ Créez des **ateliers contes** et lectures pour enfants, peinture, expression corporelle,...
- ❑ **Redynamisez les musées** gérés par de petites communes en leur proposant de bons projets.
- ❑ Mettez en valeur **le patrimoine** d'une région, qu'il soit architectural ou naturel.

4 Le monde agricole

Il n'est pas nécessaire d'être fils ou fille de paysan pour être paysan soi-même ; mais quelle activité ?

- ❑ la transformation et la vente de produits de la ferme,
- ❑ l'élevage et la **culture biologique**. L'agriculture biologique française vend à l'étranger et très peu en France, et tend à se développer ... Vous pouvez y associer des stages pour réapprendre à se nourrir bio.

Mais il sera sans doute utile d'y ajouter une ou plusieurs autres activités accessoires ...

5 Un cadre de vie agréable pour exercer une activité qui utilise les moyens de communication modernes.

Beaucoup d'activités ne nécessitent pas de s'installer en plein coeur du 8^{ème} arrondissement de Paris pour être accessibles par les clients : le **télé-travail est un moyen à ne pas négliger**.

- ❑ Les outils de travail seront : l'ordinateur équipé d'un modem, le fax, le téléphone. Une activité internationale peut alors être envisageable (internet mène partout dans le monde) !
- ❑ La campagne est également accessible aux activités de production si les produits peuvent être expédiés par La Poste (elle se charge également de poids et de volumes importants pour des tarifs tout à fait acceptables ; renseignez-vous !). La fabrication d'objets plus volumineux vous impose d'être placé à proximité d'autoroutes mais n'exclut pas de vous éloigner de la capitale.
- ❑ Les aides spécifiques à la création d'activité en milieu rural sont une ressource non négligeable à prendre en compte.
- ❑ Pour plus d'informations sur internet et son environnement, reportez-vous page 47.

*Un
environnement*

Affiner votre projet

Pourquoi ?

Le terme « Etude de Marché » peut faire peur, alors que cette partie de l'élaboration de votre projet est simple, et sans doute la plus intéressante. En effet, elle concerne l'essence même de votre projet. Comme un jeu de « Lego », vous allez assembler toutes les pièces utiles et nécessaires à la constitution de votre activité.

Il est possible de sous-traiter cette étude de marché à un prestataire de services, mais c'est coûteux. L'exécuter par vous-même vous impliquera totalement, d'autant que vous en êtes tout à fait capable, alors, à vous de jouer avec votre bon sens !

Vous allez rassembler un certain nombre d'informations qui vont vous aider à déterminer quatre points essentiels dans votre création d'activité :

1 Le produit ou le service

- ☐ ses caractéristiques (la gamme de produits ou de services à proposer),
- ☐ sa qualité, son conditionnement, un service après-vente, ...
- ☐ le type de client utilisateur de ce produit ou ce service (niveau social, âge, ...),
- ☐ les fournisseurs adaptés,
- ☐ son évolution dans le temps (en termes d'améliorations, d'adaptation, ...).

2 La quantité et le prix de vente

- ☐ les prix pratiqués (remises, cartes de fidélité, conditions de paiement et de crédit ...),
- ☐ la capacité nécessaire de production :
 - ☐ la quantité de matière première,

- ☐ la main d'œuvre,
- ☐ le temps de fabrication ou d'exécution.
- ☐ l'objectif étant de tirer un bénéfice de votre activité, votre prix comprend non seulement la matière première, mais aussi la fabrication, le temps passé, les frais de fonctionnement, les charges sociales, les impôts ...

3 La commercialisation

- ☐ en boutique, en ambulant, à domicile, par téléphone ou sur internet, ...
- ☐ à des grossistes ou des particuliers,
- ☐ à des collectivités locales ou à des entreprises,
- ☐ les moyens à mettre en œuvre pour conditionner, stocker, transporter, ...
- ☐ les délais de livraison.

4 La communication

- ☐ la démarche publicitaire (médias, prospectus, catalogues, ...),
- ☐ la vitrine de la boutique,
- ☐ le packaging du produit.

Il faut que vous puissiez connaître au mieux le produit ou le service, et l'environnement dans lequel vous allez le vendre ; et pour cela, il est nécessaire de collecter les informations concernant à la fois le produit (ou le service), le client potentiel et vos concurrents.

Vous devez être innovant pour vous imposer : être innovant c'est proposer quelque chose de nouveau dans l'une ou plusieurs des caractéristiques du produit ou service ; être imprimeur n'a rien d'innovant, cela le devient, si vous êtes imprimeur itinérant ... vous allez être innovant par rapport à la concurrence et en conséquence d'un besoin que vous avez ciblé : **seule l'étude de marché peut vous confirmer la viabilité de votre innovation et par conséquent, de votre produit ou service.**

Je vous suggère d'utiliser une carte géographique sur laquelle vous allez, au cours de votre enquête,

- ☐ tracer le contour de la zone sur laquelle vous souhaitez établir votre activité,
- ☐ positionner la concurrence,
- ☐ positionner les pôles d'attractions (sites touristiques, si vous ouvrez un restaurant, équipe-

ment communal, si vous ouvrez un multi-services ou autre environnement susceptible d'attirer une clientèle potentielle),

- ❑ positionner les entreprises à prospecter ou la clientèle potentielle, ...
- ❑ positionner les fournisseurs et sous-traitants ...

Il est nécessaire d'étudier en profondeur chaque facette, mais il vous est tout à fait possible d'effectuer vos recherches sur l'ensemble des points, simultanément.

Le Produit ou le Service proposé

1 Les caractéristiques de la gamme de produits et de services proposés

Vous devez pouvoir décrire le plus précisément possible, le produit ou le service avec des exemples représentatifs. Ceci vous permettra, dans un second temps de chiffrer le coût de votre produit ou service, de quantifier votre capacité de production ou de prestation (seul ou avec d'autres).

- ❑ vous êtes boulanger : quelle sorte de pain voulez-vous vendre, les recettes de fabrication, les produits innovants,
- ❑ vous créez un produit technologique : plans, mode de fabrication, ...
- ❑ vous aménagez des chambres d'hôtes avec une démarche culturelle supplémentaire : décoration des chambres, petit déjeuner avec confiture maison, menus de tables d'hôtes, programme des activités culturelles, ...
- ❑ vous ouvrez un restaurant : les menus, le nombre de tables, la décoration de la salle, ...
- ❑ vous créez une association de services aux personnes : les caractéristiques de ces services, le matériel nécessaire, ...

2 Démontrez « l'utilité » du produit ou du service dans son concept

Vous devez consolider votre argumentation, que ce soit vis-à-vis de vous-même, vis-à-vis des organismes d'aides ou bancaires, ou vis-à-vis du client. Pour cela vous devez vous entourer de

documentation (coupures de journaux, ouvrages, enregistrements d'émission de télé ou de radio, photos, témoignages d'expériences similaires) ... vous permettant d'argumenter sur :

- ☐ le besoin décelé de tel produit ou tel service,
- ☐ la mauvaise qualité de produits ou de services existants,
- ☐ la nécessité de l'innovation apportée par votre produit ou service,
- ☐ la bonne santé du secteur économique dans lequel vous souhaitez vous investir,
- ☐ votre connaissance de la « tendance » actuelle.

3 Les fournisseurs

Vous devez faire une étude comparée de l'ensemble des fournisseurs :

- ☐ leurs tarifs,
- ☐ les services proposés (livraison gratuite, quantités minimales d'achat, délais de paiement ...),
- ☐ leur proximité (parce que perdre du temps a aussi un coût),
- ☐ leur capacité de production (si vous ne pouvez pas recevoir la marchandise dans les temps, vous allez perdre des clients),
- ☐ la qualité.

Ces cinq points ont le même degré d'importance. Rassemblez toute la documentation nécessaire (tarifs, catalogues, échantillons de produits ...), vous devez pouvoir argumenter sur les réelles raisons d'utiliser tel ou tel fournisseur.

Le Client

La connaissance du client potentiel va vous permettre d'affiner les caractéristiques de votre produit ou de votre service, de mieux vous adapter à des besoins latents, ... Vous pouvez ainsi vous assurer qu'une clientèle existe et est suffisamment importante et solvable pour que votre activité vive.

1 Le client potentiel

- ☐ Définir votre cible, c'est-à-dire le profil du client type, susceptible d'être intéressé par votre produit, d'un point de vue « affectif » comme financier.

- ❑ Les particuliers : âge, niveau social, niveau de revenus, habitat, loisirs, et toute autre particularité ...
- ❑ Les professionnels (entreprises ou collectivités locales) : activité, taille de l'entreprise, ...
- ❑ Définir la zone géographique ciblée. Alors que vous allez la tracer sur votre carte au début de votre enquête, il est possible que vous en modifiiez le contour au cours de vos investigations.

2 Etude macro-économique

Votre production ou prestation cible une clientèle nationale (voire internationale).

- ❑ Vous fabriquez des vêtements pour enfants entre zéro et deux ans. Vous devez connaître le taux de natalité, le nombre de vêtements achetés par an, les habitudes des parents, récupèrent-ils les vêtements des frères et sœurs ?, quel prix acceptent-ils de mettre dans un vêtement qu'ils utiliseront trois mois ?, ...
- ❑ Vous créez un journal spécialisé pour les collectionneurs. Vous devez connaître le nombre de personnes collectionneurs en France, leur âge, leur sexe, leur catégorie socioprofessionnelle, leur part de budget dans l'achat de magazines, le type de collections, leurs attentes d'un point de vue esthétique de ce type de revue, ...
- ❑ Vous créez un service téléphonique pour informer les architectes sur l'ensemble des réglementations, vous devez connaître le nombre d'architectes en France, le type de bâtiments le plus construit pour en déduire le type de réglementation dont ils ont le plus besoin, ...

3 Etude micro-économique

Vous ciblez une clientèle sur une zone géographique précise (région, département, commune ou ensemble de communes).

- ❑ Vous ouvrez un multi-services, vous devez connaître le nombre de ménages installés sur un périmètre défini, les habitudes de la population en matière d'achats alimentaires (produits achetés et lieux d'achats), leur capacité à changer leurs habitudes de lieu d'achat, les services supplémentaires qui pourraient stimuler un changement d'habitude de lieu d'achat, ...
- ❑ Vous ouvrez des chambres d'hôtes ou un restaurant, vous devez connaître le flux touristique de la région, les événements culturels ou sportifs stimulant le tourisme, la capacité (en nombre de lits) de la région à accueillir les touristes, le type de touristes, leurs moyens financiers, et leurs attentes, ...

- ❑ Vous montez un cinéma ambulant. Vous devez connaître le nombre de clients potentiels par village, leurs souhaits et leurs attentes dans le domaine culturel (type de film), leur capacité financière.
- ❑ Vous voulez recycler un produit X en Y. Vous devez connaître la consommation de ce produit, pour en déduire la quantité recyclable, et le nombre d'entreprises utilisant la matière première ainsi produite.
- ❑ Vous créez un service aux personnes âgées, vous devez connaître le nombre de personnes âgées habitant sur le secteur qui vous intéresse, leurs attentes en matière de services.

Des concurrents, un environnement

1 Les concurrents

- ❑ Un concurrent peut devenir un allié si vous n'empiétez pas totalement sur son créneau.

Mieux connaître ses produits, ses tarifs, ses services pour offrir à la clientèle des produits différents mais qui élargiront la gamme.

- ❑ Vous fabriquez du fromage, votre concurrent aussi : ne fabriquez pas les mêmes et vendez-les avec lui sur le même étal : vous ne vous faites pas concurrence, votre étal est plus attractif, parce que plus complet.
- ❑ Vous créez un service d'aide au déplacement des personnes âgées qui existe déjà, pourquoi ne pas spécialiser votre service en partenariat avec l'association (ou entreprise) existante, en proposant par exemple de ne vous occuper que des personnes âgées en fauteuil roulant.
- ❑ Quand les concurrents ne peuvent pas (ou ne veulent pas) devenir des alliés, il faut connaître :
 - ❑ leur situation géographique (pour vous insérer sur un espace où la concurrence est moins forte),
 - ❑ leurs tarifs, l'ensemble de leurs produits ou services, leur « plus » attractif,

- ❑ leurs points faibles,
- ❑ leur démarche publicitaire,
- ❑ leur clientèle,
- ❑ les horaires d'ouverture, le chiffre d'affaires, le nombre de salariés, la forme juridique, ...

Tout renseignement concernant la concurrence est intéressant. Vous allez ainsi pouvoir vous positionner en proposant mieux, afin de leur prendre une part de marché, vous définissez ainsi :

- ❑ le prix,
- ❑ la qualité,
- ❑ les services supplémentaires.

2 Un environnement

L'environnement à considérer est différent selon qu'on exerce une activité de tourisme, de production, de vente, ... Votre enquête devra déterminer si, dans votre environnement, il existe des « pôles d'attractions ».

- ❑ Vous créez une activité touristique, il faut recenser et évaluer le patrimoine naturel et culturel ainsi que l'équipement de loisirs existant, dans un rayon à déterminer autour de l'établissement de votre activité.
- ❑ Vous ouvrez un commerce, il faut recenser les commerces et établissements non concurrents (banque, boulangerie, fleuriste, poste ...) et les équipements communaux (école, crèche, mairie, gare ...) existant autour de votre boutique, mais aussi les places de stationnement.
- ❑ Vous produisez, il faut recenser les autoroutes, routes, aéroports, gares, permettant d'accéder à votre usine ou atelier (les clients qui se déplacent ne doivent pas perdre de temps, et vous devez optimiser le temps (et par conséquent le coût) de transport de la marchandise).

Selon la spécificité de votre activité, votre attention devra être attirée par cet ensemble d'informations sur l'environnement. Cela ne concerne pas directement votre produit ou service, ni le client potentiel ou les fournisseurs, mais peut se révéler inestimable pour la bonne marche de votre entreprise.

Les sources d'information

Quel que soit l'organisme que vous contactez, ne vous attendez à ce qu'il fasse la recherche à votre place.

1 L'INSEE - La Chambre des Métiers - La Chambre de Commerce et d'Industrie - La Chambre d'Agriculture - Le Greffe du Tribunal - La Mairie

Vous obtiendrez des informations sur :

- ☐ la population : âge, sexe, habitudes en matière de consommation, catégorie socio-professionnelle, habitat, niveau culturel, niveau de revenus, taux d'équipement, ..., sur la zone qui vous intéresse,
- ☐ les entreprises : activités principales et accessoires, chiffre d'affaires, nombre de salariés,
- ☐ les communes : équipements communaux (crèche, salle polyvalente, école, gymnase ...), animations commerciales, animations culturelles et sportives, animations touristiques.

2 Le Guide des acteurs locaux

Vous trouverez ce guide, riche en informations économiques locales, sur le site web du Crédit Local France (www.clf.fr) ou en vous adressant à la Fondation du Crédit Local France.

3 Les salons professionnels, la presse économique, la presse spécialisée, les annuaires spécialisés, les syndicats et organisations professionnels

Vous obtiendrez des informations sur :

- ☐ les produits : les tendances, la qualité, le besoin, ...
- ☐ les fournisseurs : la capacité de production, les tarifs, la qualité, ...
- ☐ les clients : les besoins, la recherche de produits innovants, ...

4 D'autres organismes peuvent vous apporter des informations plus spécifiques :

- ☐ l'ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche),
- ☐ la FNAFI (Fédération Nationale des Associations Françaises d'Inventeurs),
- ☐ le CECOD (Centre d'Etude de Commerce et de Distribution),
- ☐ le BIM de Commerce Extérieur (Bureau d'Information et Méthodes),
- ☐ la FONDEXPA (Fondation de l'Exportation Artisanale),
- ☐ le SESSI (Service d'Etudes des Stratégies et des Statistiques Industrielles).

5 Rencontrez les acteurs locaux

Les acteurs locaux sont les maires (et secrétaires de mairies), agents de développement local, mais aussi chefs d'entreprises, directeurs d'écoles, présidents d'associations. Toutes ces personnes connaissent les besoins de leur région, les réactions au changement, ...

Je vous recommanderais cette démarche essentiellement en zone rurale, vous pourrez ainsi mieux insérer votre projet dans le milieu, en l'adaptant, le cas échéant.

6 Les questionnaires

Certaines informations ne peuvent être connues qu'en interrogeant la population susceptible d'être cliente, notamment en ce qui concerne **ses désirs** (« j'aimerais pouvoir déposer mon linge à repasser le matin devant le bureau et le reprendre repassé le soir »), **sa réaction devant le prix d'un produit** (« trop cher pour la qualité ; pas assez cher, ce doit être de mauvaise qualité »), **ses méfiances** (« si je laisse quelqu'un rentrer chez moi pour arroser les plantes pendant les vacances, je risque d'être cambriolé »), **son sens de l'esthétique** (« je ne rentre que dans les boutiques dont la vitrine est bien arrangée »), ...

Un questionnaire de qualité peut apporter de réelles informations mais doit, pour cela, remplir plusieurs critères :

- ☐ Ne tentez pas de tout savoir sur tout par l'intermédiaire de ce questionnaire. Fixez-vous **deux ou trois objectifs** comme la fréquence d'achat et le prix, et déterminez un environnement de questions autour de chacun d'eux.
- ☐ Un questionnaire trop long va lasser la personne interviewée, un questionnaire trop court ne vous renseignera pas suffisamment.

- ❑ Si vous dérangez votre interlocuteur, il ne sera pas assez disponible et ses réponses seront moins « utilisables ».
- ❑ Choisissez **votre moyen d'intervention**, le téléphone, la rue (devant l'emplacement de la boutique), une bouche de métro, le courrier (peu de réponses), la visite des interviewés (population d'un village), en fonction du nombre de personnes et du type d'activité (et donc de public). Un entretien de ce type peut vous permettre de vous présenter à vos futurs clients, il est nécessaire de l'utiliser comme tel et d'établir un bon contact.
- ❑ **Testez ce questionnaire** sur une personne de votre entourage pour en vérifier la durée, la compréhension, et si votre objectif est atteint ; si vous obtenez des réponses évasives à certaines questions, les reformuler.
- ❑ Préférez les questions à **choix multiple** (plusieurs réponses possibles) et **fermées** (la réponse est négative ou positive). Vous pourrez ainsi chiffrer votre enquête (60% des personnes interrogées acceptent de payer 50 F (8 €) pour ce service, 20% : 30 F, 10% : 70 F et 10% n'ont pas d'avis) et en tirer des conclusions. Les questions ouvertes, si elles n'entraînent pas des réponses comme oui, non, un chiffre, un lieu, une date, sont beaucoup plus difficiles à interpréter.
- ❑ Vos questions doivent être claires et précises. Tentez, dans la mesure du possible de ne pas diriger les réponses, comme donner un choix multiple où il est évident que seule une des réponses sera cochée (« préférez-vous faire vos achats à 500 mètres, 20 km ou 50 km ? »).
- ❑ Un échantillon représentatif de la population doit y répondre (âge, catégorie socio-professionnelle) ou, interrogez uniquement la cible choisie (toutes les personnes possédant un chien si vous décidez de faire du toilettage pour chien). Les questions d'ordre personnel, telles que l'âge ou les revenus doivent être facultatives, et placées en fin de questionnaire après avoir établi un climat de confiance.
- ❑ Méfiez-vous, une étude par questionnaire mal conduite peut apporter de faux renseignements et vous diriger, par conséquent, sur une mauvaise piste.

7 Observez

❑ La concurrence

- ❑ Vous vendez des vêtements : visitez d'autres boutiques de vêtements et mesurez leurs défauts et qualités, et ceci est possible quel que soit le lieu ouvert au public (boutique, restaurant, coiffeur, ...).

- ❑ Vous fabriquez des produits : évaluez la qualité, les tarifs, ... le nombre de revendeurs de produits similaires.

❑ La clientèle

- ❑ Le type de clientèle (particuliers, entreprises, acheteurs, commerçants, enfants, ados, ...), leurs vêtements, leur vocabulaire.
- ❑ Comptez le nombre de passants devant la future boutique à différentes heures de la journée.
- ❑ Les tendances : les couleurs, les courants de pensées, les idées reçues, ...

8 Votre carnet d'adresses

- ❑ Votre carnet d'adresses, constitué au cours de votre vie professionnelle et personnelle, est plein de ressources. Il existe sans doute parmi toutes ces personnes, certaines pouvant vous renseigner ou vous accompagner dans ce projet, que ce soit pour tester votre produit, vous faire rencontrer telle ou telle personne, vous aider à concevoir votre logo, vous donner des rudiments d'informatique, vous cautionner lors de votre emprunt à l'ADIE (voir page 250), ou tout simplement donner un avis sur votre projet.
- ❑ Il est très important que **vous ne restiez pas isolé**, car vous stagneriez sur des petites difficultés.

Bien vendre votre produit ou service

Se faire connaître

S'il faut commencer à faire de la publicité avant même votre création d'entreprise, il faut également continuer tout au long de l'activité.

1 Annuaire

Un des tout premiers moyens de vous faire connaître sera les pages jaunes de l'annuaire téléphonique, mais il n'est efficace que pour certaines activités.

2 Papier à en-tête, Enseigne, Carte de Visite, Emballage, Véhicule,

- ❑ Une fois le nom de votre société choisi, créez un **logo** pour vos courriers professionnels (facturation, ...), emballages de produit, ... les boutiques auront **une enseigne**.
- ❑ Ce logo et cette enseigne seront votre image, à travers eux, vos clients vous reconnaîtront, il est donc nécessaire de soigner **cette « signature »**.
- ❑ Attention, n'entrez pas dans des frais inconsidérés, en laissant ce travail à un bureau de design. Si vous avez peu d'imagination en matière graphique, une personne de votre entourage saura sans doute se dévouer, et il n'est pas nécessaire que le graphisme soit compliqué (simplicité et sobriété). En ce qui concerne l'enseigne ou la devanture de votre boutique, il suffit de prendre pinceaux et pots de peinture, de vous faire aider par le même ami et le résultat, s'il est soigné, sera sans doute très bon (et si peu coûteux).
- ❑ Votre logo peut se mettre partout et pourquoi pas, sur votre véhicule.

3 Salons, foires expos

Etre présent partout, c'est aussi comme cela qu'on se fait connaître. La location d'un emplacement sur les salons et foires expos est souvent coûteuse, mais vous pouvez y faire une grosse partie du chiffre d'affaires de l'année, alors ... Essayez cependant d'être bien placé et de rendre votre stand attractif, afin que cet investissement ne soit pas inutile.

4 Les médias

Plusieurs **supports de publicité** existent et vous devez utiliser le support à la portée de votre activité et de vos finances.

- ❑ **Les radios locales** et nationales. Je mettrais l'accent sur les radios locales, le coût n'étant pas le même, et vous touchez, par ce biais, plus sûrement votre clientèle, lorsque vous exercez votre activité sur une zone géographique précise.
- ❑ **La presse spécialisée.** Suivant le type de presse, ce sont vos futurs clients ou vos concurrents que vous allez informer.

Exemple : un photographe qui met une publicité dans une revue de photographie n'informerait pas sa future clientèle de son existence mais ses confrères ; tandis qu'une entreprise de service téléphonique d'information sur la réglementation destinée aux architectes, toucherait directement son public en insérant une publicité dans une revue d'architecture.

Il n'est pas nécessaire de payer un espace publicitaire pour trouver sa place dans la presse, vous pouvez, en effet, vous arranger pour que des journalistes s'intéressent à vous et parlent de votre activité dans :

- ❑ La presse écrite locale et les radios locales, si les journalistes et les personnalités locales ont été invités à l'inauguration de votre activité.
- ❑ La presse spécialisée en création d'activité (ainsi qu'émissions télé et radio), si vous vous faites connaître d'eux.

5 Prospectus, affichages et autocollants

- ❑ **Les prospectus dans les boîtes aux lettres.** Ce procédé pourra être utile pour informer l'ouverture prochaine (deux jours plus tard) d'un restaurant ou d'un commerce dans le quartier, par exemple.

- ❑ **Affiches.** De la même façon, vous informez les clients de votre arrivée dans le quartier.
- ❑ Autocollants à offrir.

6 Catalogues et plaquettes

L'édition d'un catalogue de vos produits ou d'une plaquette décrivant l'activité de la société est relativement coûteuse. Vous pouvez envisager, dans un premier temps, d'imprimer vous-même un document présentant votre activité. Sans avoir la qualité d'un document imprimé en quadrichromie, il vous permettra de laisser une trace, plus importante qu'une carte de visite, chez vos clients.

7 Courriers et téléphone

- ❑ **Le mailing.** Vous vous adressez à une clientèle professionnelle, ce courrier doit sensibiliser le professionnel en question. Pour être efficace, vous devez le faire suivre (dans les huit jours) d'un appel téléphonique, lors duquel vous pouvez mieux vous présenter et voir si cette entreprise est effectivement un client potentiel ou non.
- ❑ **Le téléphone.** Sans passer par le mailing, vous appelez les clients potentiels en leur proposant de les rencontrer, et à défaut d'obtenir un rendez-vous, soumettez-leur une plaquette.

8 Et Internet

Internet s'impose chaque jour un peu plus dans le paysage économique mais aussi dans notre vie quotidienne. Aussi il apparaît important qu'un chapitre entier lui soit consacré (*voir page 47*).

Etre attractif

1 Vous avez une boutique

Avoir une boutique peut être le moyen le plus simple d'avoir une clientèle sans aller la chercher, mais pour cela, il y a certains aspects à ne pas négliger, qui font tout simplement appel au bon sens.

- ❑ La règle d'or du bon fonctionnement d'un commerce est premièrement, **l'emplacement**, deuxièmement, l'emplacement, troisièmement, l'emplacement. Vous pouvez vendre un produit incomparable au niveau qualité et prix, le présenter dans une superbe vitrine, etc, si vous êtes mal placé, personne ne passera devant votre boutique et par conséquent, personne n'y rentrera.

- ❑ **Une belle vitrine** : que vous vendiez des gâteaux, des vêtements pour enfants ou des fleurs séchées, une belle vitrine fera toujours entrer des clients.

Je ne vous donnerai pas ici un cours de décoration-étalage, mais simplement quelques conseils de base qui feront que les clients entreront dans votre boutique, ... et achèteront peut-être.

- ❑ Ne pas envahir votre vitrine de tous les produits que vous avez en magasin, car un client qui a tout vu n'a pas besoin de rentrer. Une vitrine TRES sobre attire beaucoup plus qu'une vitrine chargée, à condition que les produits soient choisis astucieusement.
- ❑ Donnez un thème à votre vitrine, pour que les objets « racontent » une histoire.
- ❑ Changez totalement de vitrine tous les mois et déplacez quelques objets au bout de quinze jours.
- ❑ Faites en sorte que l'œil soit attiré.
- ❑ Ayez une façon originale d'afficher les prix.
- ❑ Le même raisonnement est également valable pour l'agencement de la boutique : si vous avez tout votre stock en magasin, le client ne verra rien et repartira sans avoir acheté ...

2 Plaquettes, logo ...

Vous devez toujours pouvoir proposer à un client ce que vous souhaitez lui vendre (en dehors de la vente en boutique). Différentes formules peuvent concrétiser votre produit ou service :

- ❑ une maquette,
- ❑ un prototype,
- ❑ une plaquette illustrée,
- ❑ des photos.

Dans la mesure du possible, tentez de ne pas faire « amateur » dans leur réalisation. L'originalité séduit souvent, tout dépend du secteur d'activité.

Attachez une attention toute particulière à la conception de votre plaquette, de votre logo, c'est votre image, et le premier moyen d'attirer votre client. **Faire preuve de professionnalisme** à ce niveau, implique, dans l'imaginaire du futur client, vos compétences à tous les niveaux.

Diminuer les coûts

Réussir votre création d'activité peut aussi passer par la réduction de certains coûts, au profit d'autres.

1 L'emplacement

Un bon emplacement pour un commerce (voir page précédente).

Toutes les autres activités : l'emplacement importe peu, choisissez alors des solutions qui vous permettent d'économiser, et même de vivre mieux :

- ❑ **chez vous**, les coûts sont réduits, mais ce n'est pas toujours possible (voir page 195),
- ❑ **en Zone Franche** : un certain nombre de quartiers en difficulté ont été classés zones franches, vous y obtiendrez bon nombre d'exonérations (voir page 262),
- ❑ **à la campagne** : il est inutile, pour de nombreuses activités, d'avoir une adresse au cœur de Paris pour exercer dans de bonnes conditions, choisissez la campagne et équipez-vous de fax, téléphone et matériel informatique avec modem (voir page 25).

2 Le crédit-bail et la location

Est-il indispensable d'acheter immédiatement tel ou tel matériel, alors que vous pouvez le louer pour des besoins ponctuels ?

Est-il indispensable d'acheter comptant un matériel neuf, alors que vous pouvez l'acheter avec un crédit-bail, et cela sans inquiéter votre banquier ?

La location et le crédit-bail sont, il est vrai, des moyens coûteux d'utiliser un matériel. Par contre, vous bénéficierez d'un matériel neuf et en bon état, plutôt que d'investir durablement dans du matériel ancien et d'occasion, pas forcément fiable.

3 Retardez les achats qui ne vous semblent pas « indispensables et nécessaires »

N'investissez pas dans trop de matériel et surtout trop de consommable tout de suite, mais petit à petit. Un sous-investissement peut également être un handicap, comme du matériel d'occasion qui fonctionne mal, il s'avère coûteux en réparations et entraîne une baisse de la productivité. Ni trop, ni trop peu. Renseignez-vous auprès de professionnels compétents, d'un organisme professionnel, ou de la chambre des métiers ...

- 4 Procurez-vous certains matériels tels que l'ameublement de votre bureau ou le rayonnage de la réserve (ou de l'atelier) dans les dépôts-ventes ou les ventes aux enchères. Vous pouvez y obtenir des tarifs très avantageux.

Et Internet

Chaque jour offre son lot d'informations sur **les valeurs boursières de la nouvelle économie**, de publicités vous invitant à **visiter des sites** répondant aux doux noms de « point com » et « point éfère », d'**enchères en exclusivité sur la toile** ... À moins que vous ne viviez sur une île déserte !

Ignorer la présence d'Internet dans l'économie ne semble plus possible aujourd'hui. On peut estimer qu'un milliard d'individus se connectera à Internet en 2001. Et ce chiffre doublera sans doute en 2002 !

Tout va très vite. Ce qui semble révolutionnaire, et pas encore connu de tous aujourd'hui, semblera banal dans deux ou cinq ans. Il est donc urgent d'apprendre à vivre et travailler avec cet outil de communication.

Certains d'entre vous surfent sur le web avec aisance, y font leurs achats de livres, de lait et de voyages, y lisent chaque jour la revue de presse, et conversent chaque semaine avec des amis en Malaisie.

D'autres ne sont pas encore **familiarisés avec le jargon du net**, les pages qui suivent vous aideront à mieux comprendre comment fonctionne cet outil, et vous envisagerez rapidement de **concevoir un site qui sera la vitrine de votre entreprise**.

Mais comment ça marche ?

En quelques mots

Vous vous sentez totalement hermétique aux autoroutes de l'information ? Internet vous paraît inaccessible, voire, magique ? Ces quelques mots concernant son fonctionnement vous éclaireront sans doute.

Lorsque vous souhaitez vous **connecter** (surfer sur le web, naviguer sur la toile ...), votre ordinateur muni de son **modem** (petite boîte reliée à la prise téléphonique) compose un numéro de téléphone : c'est celui de votre **fournisseur d'accès Internet** (provider), vous êtes alors sur le réseau (toile, world wide web, ...). L'abonnement mensuel à un fournisseur d'accès peut être gratuit ou de quelques dizaines de francs, et vous procure **un temps de connexion** illimité (hors coût de communication téléphonique), **une boîte au lettre** et la possibilité d'**héberger un site web** personnel.

A présent, comme vous êtes connecté, vous pouvez envoyer et recevoir du **courrier électronique** (e-mail), participer à des **forums de discussions** (newsgroups) ou à des **conversations en temps réel** (chat), ou encore visiter un nombre incalculable de **sites** (domaines).

Comme vous l'avez remarqué, et c'est sans doute ce qui freine votre découverte de ce monde virtuel, le vocabulaire utilisé est imagé et souvent américain. Lorsque vous connaîtrez la signification de ces mots qui peuvent vous apparaître barbares, Internet deviendra simple et très rapidement indispensable.

Son vocabulaire

@ : se dit « arobase » ou « at » et signifie « chez ». Vous trouverez ce signe dans votre adresse électronique : pseudo@fournisseurd'accès.fr ou .com.

Adresse : deux types d'adresses existent, l'adresse électronique (e-mail), et l'adresse Internet (URL). La première permet d'envoyer et de recevoir des messages, c'est une boîte aux lettres virtuelle. La seconde est celle d'un site ; lorsque vous la communiquez à votre navigateur, celui-ci affiche les pages web correspondant à cette adresse.

Annuaire : il recense l'ensemble des sites internet. Lors d'une recherche dans un annuaire, celui-ci ne tient compte que des noms de domaines et de leur contenu. L'annuaire se différencie, en ce sens, du moteur de recherche.

Browser : voir navigateur.

Chat (Internet Relay Chat - IRC) : conversation en temps réel et par écrit.

Cookies : lorsque vous visitez un site, le serveur envoie des petits fichiers à votre navigateur contenant certaines informations cachées comme les pages téléchargées. Ainsi, lorsque vous retournez sur ce même site, le temps de téléchargement (affichage à l'écran) des pages est plus rapide. Cependant, ces cookies encombrant votre disque dur et peuvent devenir un outil de contrôle de votre activité ... Il vous est possible, en paramétrant votre navigateur de les supprimer systématiquement.

Forum de discussion ou **newsgroup** : espace virtuel où se forment et se déforment des groupes de discussion sur des sujets aussi divers que variés. Vous vous abonnez (librement et gratuitement) et participez au dialogue qui peut avoir démarré plusieurs mois auparavant. Lorsque vous le souhaitez, vous vous désinscrivez. À la différence du Chat, ce n'est pas une conversation en temps réel, ce qui veut dire que la réponse que vous apportez n'est pas nécessairement lue au moment où vous participez. Vous ne recevez pas les messages dans votre boîte aux lettres mais allez les consulter directement dans le forum.

Fournisseur d'accès Internet (FAI) ou **provider** ou **serveur** : il peut s'appeler Wanadoo, AOL, Fnac, Free, Club-Internet, et la liste est longue. Vous vous abonnez et il vous fournit un temps de connexion limité ou illimité, une boîte au lettre avec une adresse électronique, un navigateur, et un certain nombre de services comme l'hébergement de votre site web personnel, les infos du jour, une sélection de site, la météo, la circulation routière ...

Hébergement : si vous souhaitez avoir un site Internet, vous devez l'héberger chez un fournisseur d'hébergement. Celui-ci vous fournira un nom de domaine, et par conséquent une adresse, ainsi que quelques services supplémentaires pour quelques dizaines voire centaines de francs.

HTML : Hyper Texte Markup Langage, est le langage en général utilisé pour concevoir un site internet. Si vous réalisez vos pages web sur votre logiciel de traitement de texte, vous utilisez, après leur mise en page, la commande « enregistrer en tant que page Web » ou « coder en html » qui, précisément codera vos pages en langage html. Ce langage est relativement simple à apprendre. Le connaître vous permettra de mieux maîtriser la conception de votre site.

Lien hypertexte : dans une page web, lorsque vous positionnez votre souris sur certains éléments, une petite main apparaît, si vous cliquez, vous vous déplacez sur une autre page ou à un autre emplacement de la même page : un lien entre les deux éléments a été établi, ce lien est appelé lien hypertexte.

Liste de diffusion ou mailing-list : ces listes sont des groupes de personnes intéressées par un même sujet. Vous pouvez vous abonner à une liste et vous recevrez les informations sur ce sujet. Vous pouvez également envoyer un courrier aux abonnés de cette liste par l'intermédiaire de l'ordinateur qui gère la liste.

Login : ce peut être votre nom ou un pseudo. Il vous est fourni par votre fournisseur d'accès lors de votre abonnement.

Modem : ou modulateur-démodulateur, en d'autres termes cette petite boîte (quelques fois incorporée à votre ordinateur) transforme les données numériques en données analogiques (et inversement) pouvant être véhiculées par les lignes téléphoniques.

Moteur de recherche : il recense l'ensemble des sites Internet et les visite afin d'en collecter les mots-clé. Lors d'une recherche dans un moteur de recherche, celui-ci vous propose tous les sites utilisant le mot-clé demandé.

Navigateur ou **browser** : logiciel permettant de naviguer sur le réseau, rédiger et lire votre courrier... Il vous est fourni par votre provider. Netscape et Microsoft Explorer sont les plus répandus.

Newsgroup : voir forum de discussion.

Portail : site doté d'un moteur de recherche et proposant d'autres services. Certains portails sont généralistes comme *Voilà*, d'autres spécialistes comme celui de la création d'entreprise (www.apce.com).

Protocole : première partie d'une adresse permettant d'identifier le type de service utilisé : *http* correspond au web, *mailto* au courrier électronique, *news* aux forums de discussion. Il est intéressant de connaître son existence lorsque vous créez un lien hypertexte.

Provider : voir fournisseur d'accès Internet.

Réseau : on parle de réseau Intranet, dans une entreprise tous les ordinateurs peuvent communiquer entre eux, et de réseau Internet, ce sont différents réseaux locaux reliés entre eux.

Serveur : voir fournisseur d'accès Internet.

Smiley : symbole exprimant l'humeur de l'internaute qui rédige un courrier comme : -) pour la joie et :-(la tristesse.

Télécharger ou **download** : transférer un fichier ou un programme d'un site vers votre disque dur. Vous pouvez également télécharger des fichiers envoyés par courrier électronique.

TLD : Top Level Domains, qui correspond au domaine d'activité (.com, .org ...) ou à la localisation géographique (.fr, .uk ...).

URL ou **adresse Internet** : Uniform Resource Locator ce qui veut dire localisateur de ressource universel. Cette adresse est celle de votre site ou de celui que vous visitez, et se présente ainsi : `http://www.nomdusite.fr`. La première partie de cette adresse correspond au protocole (`http`), la seconde au serveur web (`www`), la troisième au domaine (`nomdusite`), la quatrième au TLD (`.fr`).

Webmaster : personne responsable du serveur web. Il a conçu le site, il est capable de répondre aux problèmes que peut rencontrer un visiteur. C'est vous.

World Wide Web : le serveur web. C'est pourquoi les adresses de domaines (sites) commencent très souvent par `www`.

Que faire sur la toile ?

S'informer et communiquer

1 Avec Internet, **vous vous informez.**

- ❑ Des sites existent sur un nombre infini de thèmes. Sans doute, trouverez-vous des informations utiles concernant **votre activité, vos concurrents, vos fournisseurs**, mais aussi des **aspects juridiques, sociaux et fiscaux**.

Vous pouvez, par exemple, établir certaines déclarations sociales sur le site www.urssaf.fr. D'autre part, le portail destiné aux créateurs d'entreprises, www.apce.com, est riche en informations juridiques, fiscales, sociales, et vous y trouverez la « boîte du créateur » à télécharger. Au fil des mois, d'autres formalités administratives pourront s'effectuer par l'intermédiaire de ce portail.

- ❑ Vous pouvez vous aider des **annuaires** et des **moteurs de recherche** pour trouver l'information. Les annuaires recensent l'ensemble des adresses de domaines, ce sont entre autres www.nomade.fr ou www.quivouioi.wanadoo.fr.

Les moteurs de recherche visitent tous les sites, ainsi, une recherche par mot-clé vous propose l'ensemble des sites utilisant ce mot. Allez, par exemple, sur www.voila.fr, www.altavista.com ou www.lycos.fr. Des petites astuces vous permettront d'optimiser vos recherches telles que :

- ❑ écrire le ou les mots en minuscule,
 - ❑ ciblez votre recherche avec plusieurs mots-clé,
 - ❑ si vous recherchez une expression exacte, mettez-la entre guillemets.
- ❑ Vous pouvez également vous informer par l'intermédiaire des **forums de discussion** (news-groups) et consulter les Dejanews. Les moteurs de recherche comme *Voilà*, *AltaVista* ou *Lycos* peuvent trouver l'information que vous cherchez dans des discussions publiées.

- ❑ Vous pouvez recevoir sur votre **messagerie électronique** une revue de presse sur un thème que vous avez choisi. Vous pouvez vous abonner à une **liste de diffusion** (mailing-list) ce qui vous permettra d'être informé sur ce même thème.

2 Vous communiquez, par courrier électronique ou au travers de chat ou de forum de discussion. Actuellement la moitié des petites entreprises utilisent Internet dans leurs relations clients-fournisseurs.

Utiliser le mail c'est **envoyer ou recevoir du courrier**, y joindre **des fichiers**. C'est aussi faire parvenir ce même courrier à cent personnes en même temps et utiliser les listes de diffusion.

L'utilisation du courrier électronique offre des avantages non-négligeables :

- ❑ Les **horaires** : vous pouvez envoyer un message à n'importe quelle heure du jour et de la nuit, que votre correspondant soit présent ou non pour le recevoir.
 - ❑ Le **coût** d'envoi : il revient à celui d'une communication locale, et ce, que vous envoyez votre message à une ou cent personnes.
 - ❑ La **transmission de données** : les fichiers joints peuvent être réutilisés par celui qui les reçoit.
- À l'occasion de votre étude de marché,
- ❑ vous pouvez faire parvenir un questionnaire en utilisant les mailing-list, votre questionnaire sera alors ciblé.
 - ❑ les forums de discussion peuvent être également enrichissants, mais ne divulguez pas trop d'informations car les bonnes idées seront reprises.

Télé - travailler

Certaines professions ne nécessitent aucun autre outil que le matériel informatique et peuvent alors s'exercer de chez soi, que ce soit en tant que salarié d'une entreprise ou en indépendant. Internet étant, avec le téléphone, **l'unique moyen de communication** entre vous et l'entreprise dans le premier cas, ou vous et le client dans le second cas.

Ces métiers sont relativement variés, et je citerais pêle-mêle, secrétaire, comptable, graphiste, maquettiste, journaliste, traducteur, correcteur, et bien entendu toutes les professions liées à l'informatique allant de la programmation à la conception de sites web.

Ce qui est intéressant dans ce mode de fonctionnement, c'est la possibilité qu'il soit mis en place par des personnes situées en **zones rurales**, par exemple, et par conséquent éloignées des grands centres d'activités et donc des clients, ou par des **personnes handicapées** ayant des difficultés à se déplacer. La télé-activité offre une liberté de mouvement, et supprime les temps de trajet.

Cependant, l'isolement peut être très difficile à supporter, et cette notion n'est pas à négliger. Alors que le créateur d'entreprise peut se sentir relativement isolé, celui qui choisit d'exercer en télé-activité l'est plus encore car il ne rencontre ses clients qu'au travers de son écran et de son téléphone. Vous devrez prendre en compte ce facteur d'isolement social dans les difficultés que vous devez appréhender. Une organisation de votre travail peut y pallier, en provoquant régulièrement des rencontres (réunions, déjeuners, ...) avec vos clients.

La famille (conjoint et enfants) joue un rôle dans votre situation de télétravailleur et vous vous apercevrez rapidement qu'il est important de bien distinguer votre espace privé et votre espace professionnel. **Aménagez votre espace de travail** est une priorité lors de votre installation, que ce soit au niveau du temps (horaires de travail) ou du lieu (situation de votre bureau dans le domicile), afin d'éviter que les enfants crient au moment où vous êtes au téléphone avec un client potentiel, par exemple. Des petites astuces sont à mettre en place comme, choisir d'avoir **deux lignes téléphoniques** afin de laisser sur répondeur la ligne personnelle, en effet vos amis n'hésiteront pas à bavarder avec vous longuement puisque vous êtes chez vous et donc, *a priori*, disponible ! Mais les clients pensent également que vous êtes disponible jour et nuit, alors, là aussi, un répondeur peut être utile pour ne pas devoir leur répondre alors que vous êtes sous la douche ! L'informatique ? vous pouvez utiliser un code d'accès vers vos fichiers afin qu'ils ne soient pas supprimés lorsque le petit dernier veut faire comme maman ou papa en jouant avec l'ordinateur !

Se faire connaître

Créer un site personnel présentant votre produit ou votre service paraît indispensable. Se passer de ce moyen de communication serait faire fi d'un moyen simple et gratuit de promouvoir votre entreprise sur un territoire qui ne s'arrête pas à votre porte mais fait le tour de la planète.

Que ce soit la location d'une chambre d'hôte, l'industrialisation d'un produit technologique, le service aux personnes âgées, ou toute autre activité : votre site sera visité par mille ou cent mille personnes, peu importe, il portera ses fruits.

- 1 Vous pouvez simplement **créer un site personnel** qui sera hébergé par votre fournisseur d'accès. Si vous souhaitez que votre site soit plus élaboré, faites le héberger par un fournisseur d'hébergement ; son coût dépendra de sa taille.
- 2 Les informations que vous faites apparaître dans votre site web sont de trois ordres :
 - ☐ Une **présentation** plus ou moins succincte de votre produit ou service, ainsi que son prix.
 - ☐ La **commercialisation** du produit ou service (lieu de vente, coordonnées du siège social, adresse e-mail).
 - ☐ Des **informations** plus générales : touristiques ou culinaires si vous ouvrez un restaurant, pratiques si vous créez un service aux personnes âgées, écologiques si vous faites du recyclage, ... Moins importants, ces éléments peuvent cependant séduire l'internaute par leur intérêt et votre professionnalisme.
- 3 Votre site Web est la **vitrine virtuelle de votre société**. Comme pour une vitrine de magasin,
 - ☐ les pages de votre site doivent être **sobres**, mais **originales**.
 - ☐ vous devez en **renouveler** régulièrement certains éléments,
 - ☐ le regard doit se porter sur les éléments que vous souhaitez **mettre en valeur**. Aidez-vous pour cela de couleurs vives ou de polices de caractères particulières.
 - ☐ votre site doit être **accueillant**.

Vendre ou acheter en ligne

Le e-commerce prend une place de plus en plus importante sur le web. En 1998, le montant des transactions s'est élevé à 140 milliards de francs. Il est en effet possible de **tout vendre et de tout acheter**, de la boîte de foie gras au véhicule haut de gamme, en passant par l'épicerie, les livres, les fleurs, une maison, ...

On parle de « B to B » (Business to Business) lorsque le e-commerce cible une clientèle d'entreprise et de « B to C » (Business to Consumer) lorsqu'il vise une clientèle grand public.

Cette forme de commercialisation nécessite de prendre en compte des paramètres auxquels nous ne sommes pas habitués.

1 La diversité de la population internaute

Si vous ouvrez une boutique, votre clientèle potentielle est celle du village ou de la ville où vous vous êtes installé, vous avez pu l'identifier au cours de l'étude de votre environnement (fournisseurs, clients, pôles d'attraction).

Sur le web, votre clientèle potentielle peut se situer à **l'autre bout de la planète** comme de l'autre coté de la rue. Il est beaucoup plus difficile de l'identifier, de connaître ses besoins et ses ressources. Vous êtes face à une **diversité de cultures**, très enrichissante, mais pleine d'inconnues. Vous devez donc concevoir votre site en prenant conscience de la diversité de population susceptible de visiter vos pages web. Et dans un premier temps, il est nécessaire de permettre aux internautes de consulter votre site en anglais, voire dans d'autres langues.

2 Les distances

Lorsque vous commercialisez un produit sur un territoire délimité, avec les procédés classiques de fabrication, de stockage, de livraison, vous mettez en place une logistique adaptée à ce territoire. Commercialiser en ligne implique que **vous agrandissiez ce territoire à la surface de la planète**. Sans doute devrez-vous réfléchir à une procédure différente.

La simplicité du commerce en ligne peut aveugler certains d'entre vous. Alors que cette activité requiert uniquement, *a priori*, l'utilisation d'un ordinateur et d'un site web relativement élaboré avec un paiement sécurisé, vous devez prévoir toute la logistique qui en découle : le stockage, la livraison ...

3 Le temps

Le temps ne doit pas être négligé. Le e-commerce se développe par souci d'économie de temps : le consommateur ne veut plus perdre de temps à la caisse du supermarché, il souhaite également pouvoir rapidement comparer les prix. En quelques clics il consulte plusieurs points de ventes, et commande. Si vous mettez deux semaines à le livrer, le client ne peut pas être satisfait : le temps que passe un consommateur à trouver un produit doit être proportionnel à celui de son attente pour en profiter. Vous devez élaborer **votre logistique d'approvisionnement et de livraison** en conséquence.

4 Le paiement

De nombreux consommateurs restent méfiants à l'idée de régler par carte bleue en ligne. Aussi, il sera nécessaire de mettre en **place un système de paiement sécurisé** permettant de garantir

les transactions ; celles-ci doivent rester **confidentielles**. Consultez votre agence bancaire, ainsi que des prestataires de paiements tels que Telecommerce, Payline et Cybermut, qui vous proposeront des solutions rassurantes, tant pour le consommateur, que pour vous, le marchand.

Plus simplement, vous pouvez proposer sur votre site un bon de commande à envoyer par courrier électronique, avec une confirmation par envoi postal auquel le client ajoute son paiement par chèque. Cette solution peut rassurer certaines personnes encore méfiantes vis-à-vis du paiement sécurisé.

Et comment ?

Un e-mail

- 1 Votre navigateur a une fonction permettant la **rédaction et la réception de courriers**. Vous disposez également d'un carnet d'adresses qui évite la réécriture des adresses électroniques de vos correspondants à chaque envoi. D'autres outils sont disponibles tels que la signature automatique ou le classement du courrier.
- 2 L'envoi d'un mail professionnel nécessite quelques règles :
 - ☐ Le **titre** doit être clair et refléter le contenu de votre message.
 - ☐ La **rédaction** doit être **concise**, explicite et courtoise. Au même titre que votre accueil au téléphone, elle reflète l'image de votre société.
 - ☐ N'écrivez pas en majuscules, en « langue Internet » cela signifie que vous criez.
 - ☐ N'inondez pas sans cesse les boîtes aux lettres « virtuelles » de vos clients : vos messages seront détruits avant d'être lus, comme le sont les prospectus que l'on trouve dans notre « réelle » boîte aux lettres.
 - ☐ **Répondez rapidement** aux courriers qui vous sont envoyés.
- 3 Comme votre fournisseur d'accès vous offre la possibilité d'avoir plusieurs boîtes aux lettres, séparez votre activité professionnelle de vos activités extra-professionnelles. Les courriers personnels qui se mélangent avec les courriers de demande de devis de clients risquent de désorganiser votre travail.

Votre site web

La construction de ce site ne doit pas se faire sans réflexion. Un certain nombre de paramètres qui le compose doit trouver une **réponse adaptée à votre projet** de création d'entreprise. Etre trop ou pas assez ambitieux dans le monde virtuel entraîne les mêmes conséquences que dans le monde réel : si une machine peu performante ralentit la production d'un atelier, un site mal construit ralentit la visite de l'internaute, celui-ci va alors sur un autre site ; si l'emplacement d'une boutique est primordial dans une rue commerçante, le référencement d'un site l'est tout autant, le client potentiel doit trouver la boutique ou le site pour connaître vos produits.

Créer son site est un **projet** à part entière.

1 L'hébergement

Une page perso se différencie des autres site web par son hébergement, et par conséquent par **son adresse**.

- ❑ Dans le premier cas, c'est votre **fournisseur d'accès Internet** qui hébergera votre site, et cela gratuitement, dans la limite de 10 à 15 Mo. L'adresse du site est alors un peu complexe car elle comprend d'une part celle du provider, et d'autre par votre nom ou pseudo ; c'est ce qu'on appelle un hébergement en sous-domaine.
- ❑ Dans le second cas, un prestataire héberge **votre domaine**, le tarif dépend alors de la taille. Votre adresse est simple `www.lenomdevotresite.fr` ou `.com`.

Les prestataires d'hébergement sont nombreux et offrent tous des services et des tarifs différents. Il est donc important de prospecter. Je vous propose quelques uns d'entre eux : France Teaser, Frontier Online, Magic Online, AOL ... Le site de l'AFNIC dispose d'une liste importante de prestataires d'hébergement.

2 Le choix de la terminaison

Comme vous avez dû vous en apercevoir, les adresses de sites n'ont pas toutes les mêmes terminaisons ou **TLD** (Top Level Domains).

Votre choix se fera sans doute entre `.fr` et `.com`.

S'il est plus facile d'opter pour la terminaison .com, il sera plus protecteur de choisir la terminaison .fr.

En effet, lors de votre demande d'enregistrement de nom de domaine français (.fr), qui se fait auprès de l'AFNIC, les registres de l'Institut National de la Propriété Industrielle sont consultés au préalable. Ce n'est pas le cas lors de demande d'enregistrement de nom de domaine américain (.com), que vous pouvez faire auprès d'Oleane ; ce qui implique que n'importe qui peut utiliser votre nom de société ou votre patronyme, si ce n'est déjà fait ; la règle est celle du premier arrivé, premier servi.

Vous trouverez ci-dessous la signification de quelque unes de ces terminaisons :

Selon l'activité		Selon le pays	
.com	société commerciale	.be	Belgique
.edu	Education	.ca	Canada
.gov	org. Gouvernementale	.ch	Suisse
.mil	Militaire	.de	Allemagne
.net	gestion de Internet	.fr	France
.org	autres organisations	.uk	Royaume Uni
Mais aussi			
.gov.fr	organisation gouvernementale française		
.asso.fr	association française		
.tm.fr	marques déposées		

3 La réalisation

Votre site web véhicule l'image de votre société, aussi, sa réalisation doit être soignée et certains points ne doivent pas être laissés au hasard.

❑ Naviguez pour comparer

En observant d'autres sites, concurrents ou non, vous découvrirez leurs qualités et leurs défauts. Cette navigation peut être enrichissante, et vous aidera à finaliser votre projet d'un point de vue **pratique, esthétique ...**

❑ La charte graphique

- ❑ Le choix de la **police de caractère** et celui des couleurs doivent se faire en relation avec le produit ou le service que vous commercialisez.
- ❑ Si vous avez conçu un logo, il doit apparaître dans ces pages.
- ❑ La page d'accueil doit être tout particulièrement soignée, sans être trop longue à télécharger.

❑ La **lisibilité**

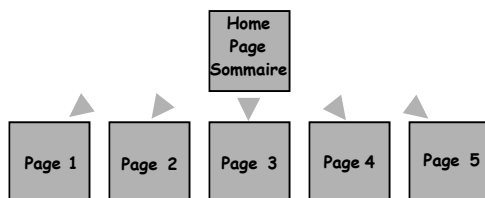
- ❑ Le texte doit être graphiquement agréable à lire.
- ❑ L'arrière plan ne doit pas être trop sombre ou trop chargé de motifs.
- ❑ La sobriété est la meilleure conseillère.

❑ **Une navigation facile**

Plus la navigation sur votre site sera aisée, plus son existence sera justifiée et aura de résultats. Il faut savoir que les internautes sont des « zappeurs » en puissance, et passent d'un site à l'autre tant qu'il n'obtiennent pas rapidement l'information recherchée.

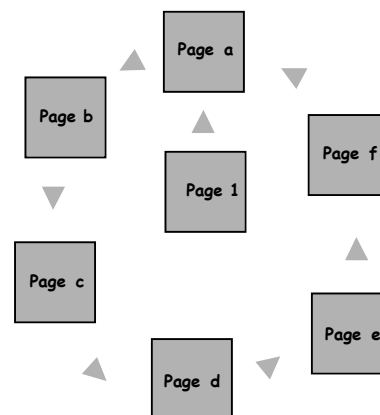
- ❑ Si la présentation graphique d'une page web est complexe, son affichage (téléchargement) à l'écran de l'internaute est lent. Vous pouvez solutionner en partie ce problème en compressant les images.
- ❑ Son « architecture » (ou arborescence) doit permettre à l'internaute de trouver rapidement l'information qu'il cherche. Autrement dit, il n'est pas nécessaire d'aller sur dix pages avant de trouver le renseignement cherché : **trois clics** correspondent à une navigation idéale ; et toutes les pages doivent être liées pour être toutes visitées.

Deux exemples d'architecture :



Vous permettez à l'internaute d'aller où bon lui semble.

Dans chacune de ces cinq pages des liens hypertexte permettent d'aller sur les quatre autres pages et de retourner au sommaire et à la page d'accueil.



Vous forcez l'internaute à suivre votre procédure. Ce cas peut être utilisé lors d'une commande de produits, et cela à partir de l'une des pages du cas précédent.

Si vous ne souhaitez pas réaliser vous-même votre site, vous pouvez en sous-traiter sa conception, mais cela peut avoir un coût élevé. Choisissez, de préférence, des prestataires de service qui s'adressent aux solos et aux petites structures, leurs propositions seront à votre portée, dans leur concept, et financièrement. Une idée simple pour trouver cette société, est de naviguer sur le web : un site vous plaît ? qui l'a conçu ? vous trouvez son nom vraisemblablement sur la page d'accueil.

4 Les informations délivrées

Votre site Internet remplace ou s'ajoute à la **plaquette de présentation** de votre société pour les uns et à la vitrine de votre boutique pour les autres. Lorsque vous concevez une plaquette ou une vitrine, votre objectif est d'informer (dans un souci de promotion) le client potentiel sur le produit ou le service que vous vendez et sur vos moyens de commercialisation.

Des informations élémentaires doivent donc apparaître sur votre site :

❑ Concernant **votre société** :

- ❑ Le nom de la société et ses coordonnées, vous pouvez ajouter un plan d'accès.
- ❑ Ses horaires d'ouverture.
- ❑ Une personne à contacter et son adresse e-mail (ou l'adresse e-mail de l'entreprise), et si vous le souhaitez, un numéro de téléphone.

❑ Concernant vos **produits** ou vos **services** :

- ❑ Leurs caractéristiques.
- ❑ Les tarifs appliqués.
- ❑ Une ou des photos.

D'autres informations peuvent être ajoutées et dépendront de vos intentions commerciales :

- ❑ Un bon de commande avec un paiement sécurisé.
- ❑ Des informations concernant le domaine d'activité dans lequel vous exercez : le service aux personnes, l'environnement, l'industrie, le tourisme, ... Ces informations peuvent être utiles aux clients utilisant votre produit ou votre service, ou tout simplement informer l'internaute de manière générale. Vous fidéliserez des internautes qui pourront devenir des clients après quelques visites.
- ❑ Vous pouvez utiliser votre site pour faire passer un message d'ordre éthique par exemple.

Des gadgets plus ou moins indispensables peuvent être ajoutés comme :

- ❑ un compteur de visiteurs,
- ❑ un livre d'or,
- ❑ un questionnaire de satisfaction,
- ❑ un jeu-concours,
- ❑ la date de la dernière mise à jour (ne l'indiquez pas si elle est trop lointaine).

Votre site Internet aura également l'avantage non-négligeable de vous permettre d'informer régulièrement le client potentiel des **nouveautés de votre entreprise** : un nouveau produit, une pro-

motion. Cette mise à jour est un atout que ne possède pas la plaquette papier, pour des raisons de coûts évidentes. **Votre site est vivant et devient un lieu d'échange.**

Vous pouvez enfin demander les coordonnées des internautes qui visitent votre site afin de leur envoyer régulièrement et personnellement ces mêmes informations ponctuelles ou les vœux de fin d'année.

Votre site ressemble alors à un magazine avec son éditorial, ses dossiers, ses fiches pratiques, son courrier des lecteurs, ses pubs, ...

5 Le référencement dans les annuaires et les moteurs de recherche

L'important est, à présent, que votre site soit visité par le plus grand nombre. Pour cela vous devez vous faire référencer par les annuaires et les moteurs de recherche, et donc leur signaler votre existence.

Pour que le référencement ait son utilité, quelques astuces sont à méditer :

- ❑ Lorsque vous faites une recherche par mot-clé, le moteur de recherche mentionne le **titre** des sites trouvés ainsi qu'une **phrase de présentation**. Tenez-en compte et placez dans l'en-tête de votre page d'accueil une phrase présentant votre site, autrement le moteur de recherche utilisera la première phrase disponible. Les mots utilisés dans le titre comme dans cette phrase doivent être choisis avec méthode et comporter des **mots-clé** que le client potentiel est susceptible d'utiliser dans sa recherche.
- ❑ Ceux d'entre vous qui pratiquent le langage html peuvent utiliser les **meta-tags** (balises). Ces éléments permettent de signaler :
 - ❑ la phrase descriptive avec : *meta name=»description» content=»contenu»*
 - ❑ les mots-clés avec : *meta name=»keywords» content=»liste des mots clés»*

6 L'échange de liens

C'est un autre moyen d'être découvert par les internautes. Vous devenez **partenaires** de sites. Par exemple, vous avez une activité dans le tourisme : vous pouvez contacter tous les sites concernant votre région comme ceux des offices de tourisme, des restaurants et établir un lien avec eux. De votre site, l'internaute pourra directement aller sur le site du restaurant et inversement.

Vous pouvez également utiliser les services de l'Internet Link Exchange qui, gratuitement, vous permettra d'échanger avec d'autres sites, des **bandeaux publicitaires**, appelés également bannières.

Vous pouvez également vous rapprocher des **portails** adaptés à votre activité. Certains sont spécialisés dans le bâtiment, d'autres dans les professions libérales, d'autres réunissent les entreprises d'une commune ... Cependant ceux-ci doivent avoir une fréquentation importante et ne doivent pas vous rendre ce service pour des sommes exorbitantes.

Des outils

- 1 En pratique, la **programmation** de votre site se fait à l'aide d'un logiciel. Le langage utilisé est en général, le langage html. Votre logiciel de traitement de texte vous permet sans doute de réaliser la mise en page de votre site. Après sa réalisation, une fonction va ensuite coder ces éléments en langage html.

Vous devez rassembler tous les documents constituant votre site Internet, telles que les différentes pages et images, dans un même répertoire.

- 2 Vous trouverez sur la toile un certain nombre d'outils pour réaliser un site de qualité, et notamment des **images fixes ou animées**, des sons et des compteurs.

Ces sons et ces images sont :

- ☐ « Free », c'est-à-dire gratuits pour tous les internautes.
- ☐ « Free to the Net community for non-commercial use », autrement dit gratuits au bénéfice de la communauté, mais pour un usage non commercial seulement. Les professionnels payent une contribution.
- ☐ Payants

Rien ne vous empêche de réaliser vous-même ces images et ces sons, ce qui personnalisera votre site.

- 3 Lors de la construction de votre site, il vous faudra utiliser les liens hypertextes. Ceux-ci vont lier deux éléments, mais plus précisément deux adresses.

Un lien hypertexte actif est mis en évidence :

- ❑ par un mot écrit en bleu et souligné,
- ❑ lorsque vous approchez la souris de la zone qui comporte un lien, la flèche se transforme en petite main.

Cliquer sur cet élément (mot ou image) **équivaut à cliquer sur une adresse.**

Si vous vous situez à une adresse, par exemple à la page d'accueil de votre site, et vous souhaitez permettre à l'internaute de voir afficher la page concernant les tarifs, en cliquant sur le mot « tarifs ». Vous créez alors un lien hypertexte à partir du mot « tarifs » (page d'accueil) en précisant l'adresse de destination, en l'occurrence la page Tarifs. Ainsi vos pages sont reliées entre elles.

Des liens peuvent être activés entre :

- ❑ deux emplacements d'une même page, ce qui permet, par exemple, un retour au début de la page,
- ❑ deux pages de votre site,
- ❑ une page de votre site, et celle d'un autre site. Le lien hypertexte peut alors être établi à partir d'une image représentant le logo du site lié.
- ❑ une page de votre site et la messagerie (adresse e-mail). Dans ce cas il suffit de simplement spécifier l'adresse e-mail (la votre par exemple) de destination, et lorsque l'internaute cliquera sur ce lien, il pourra rédiger un courrier qui sera envoyé à cette adresse.

4 Testez votre site

Il est important de tester votre site : les images apparaissent, les liens fonctionnent, l'aspect général est esthétique, ...

Faites des essais avec plusieurs navigateurs, dont les versions sont plus ou moins anciennes.

5 Hébergez votre site

Après avoir obtenu une adresse de la part de votre fournisseur d'accès ou de votre fournisseur d'hébergement, vous devez vous procurer un logiciel FTP (l'un d'eux, Cute FTP est disponible gratuitement sur Internet) qui vous permettra de télécharger votre site sur le web.

Il ne vous reste plus qu'à l'actualiser régulièrement, consulter les statistiques de fréquentation que vous fournit votre fournisseur d'hébergement, ...

L'aventure sans trop de risques

Protéger son nom, son site...

Comme vous le savez, vous pouvez déposer votre nom ou votre marque à l'INPI (Institut National de la Propriété Industrielle). Mais peut-être quelqu'un l'a fait à votre place avant vous. Aussi, vous ne pourrez plus utiliser votre patronyme, ou votre nom de société, à des fins commerciales, et vous ne pourrez donc pas nommer votre site Internet ainsi. Malheureusement, certains s'amuse à déposer des noms et les vendent ensuite, ou vous font un procès pour utilisation de ce nom, alors que c'est le votre ! Certains écrivains connus, par exemple, qui ont souhaité, peut-être un peu tard, créer un site Internet s'appelant www.nomdelecrivain.com, se sont aperçus que leur propre patronyme était déjà utilisé ! Il est difficile de lutter contre ces comportements scandaleux, alors **protégez-vous en déposant votre nom très rapidement.**

Il faut également se méfier lors de l'hébergement de votre site. En effet, certains hébergeurs déposent votre nom de site et vous n'en êtes plus propriétaire : si vous souhaitez changer de prestataire d'hébergement, ce n'est plus possible, ou alors il faut changer de nom.

Pour en savoir plus, vous pouvez vous renseigner auprès de l'AFNIC (Association Française pour le Nommage Internet en Coopération).

Si vous faites réaliser votre site par un prestataire, assurez-vous qu'il vous a cédé ses droits d'auteur, autrement, vous ne pourriez pas apporter de modifications par la suite, sans son accord.

Autres points juridiques

- 1 Vous n'avez plus à faire de **déclaration d'existence** de votre site auprès du Procureur de la République depuis le 1er Août 2000. Cependant, vous devez mettre à la disposition du public, votre nom (ou celui de votre société) et votre adresse (ou celle du siège social), ainsi que le nom du directeur de la publication (peut-être le vôtre). Vous devez également préciser l'adresse et le nom de l'hébergeur.
- 2 La présence de données nominatives (noms, adresses postales ou électroniques, numéros de téléphone) sur votre site Internet nécessite une déclaration préalable à la **CNIL** (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés).
- 3 Le logiciel utilisé pour réaliser le site ne doit pas être piraté. Les images et autres documents utilisés doivent vous appartenir, ou vous devez en avoir acquis l'exploitation.
- 4 Les sites Internet ne bénéficient pas d'indulgences particulières, et la concurrence déloyale, la fraude, la diffusion d'informations mensongères, etc, entraîne votre responsabilité civile et pénale dans les mêmes mesures qu'avec l'utilisation d'autres supports.

Des sites à visiter

1 Les sites utiles au créateur d'entreprise.

□ Les institutionnels



www.anpe.com (Agence nationale pour l'emploi)

www.apca.chambagri.fr (Chambres d'agriculture)

www.apce.com (Agence pour la création d'entreprise) : ce site, très complet, répond à bon nombre de questions allant des démarches pour créer ou reprendre une entreprise, aux statistiques économiques. Vous pouvez y lire la revue de presse ou participer à un forum et de nombreux liens

vers des sites très utiles sont à votre disposition.

www.apcm.com (Chambres des métiers)

www.apec.asso.fr (Association pour l'emploi des cadres)

www.acfci.cci.fr (Chambres de commerce et d'industrie) : sa version toute neuve propose son action dans différents domaines d'intervention telles que l'importation et l'exportation, la promotion et le développement, la transmission et la reprise d'entreprise, la formation ...

www.cnil.fr (Commission nationale de l'informatique et des libertés)

www.datar.gouv.fr (Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale)

www.europa.eu.int (Union Européenne)

www.finances.gouv.fr/cybercommerce (Ministère des finances)

www.inpi.fr (Institut national de la propriété industrielle)

www.internet.gouv.fr (programme d'action gouvernemental pour la société de l'information)



❑ Ils informent, financent, parrainent, ...

www.A511.com (un annuaire des conseil régionaux et généraux et des communes de France avec des liens vers leurs sites)



www.adie.org (Association pour le droit à l'initiative économique) : l'ADIE y présente son action, l'étendue de son réseau, et quelques portraits. Vous trouverez également des liens vers d'autres sites utiles.

www.anvar.fr (Agence nationale pour la valorisation de la recherche)

www.bfcc.fr (Banque française du crédit coopératif)

www.boutiques-de-gestion.com (Boutiques de gestion)

www.capital-investissement.com (BDPME)

www.cidff.com (Centre national d'information et de documentation des femmes et des familles)

www.cigale.org (Fédération des cigales)

www.cime.asso.fr (Comité d'information et de mobilisation pour l'emploi) : ce site vous informe sur les objectifs et la mission du comité, son fonctionnement. L'architecture et le graphisme de site sont simples et de bonne qualité, vous pouvez vous en inspirer.

www.creavenir.org (Fondation du Crédit Mutuel)

www.credit-agricole.fr (Fondation du Crédit Agricole)

www.fir.asso.fr (France Initiative Réseau)



www.fondation.vivendi.fr (Fondation Vivendi) : au travers de ce site la fondation présente son actualité et son mode de fonctionnement. Elle vous aide à monter votre dossier de projet et à vous poser quelques bonnes questions. Vous pouvez ensuite vous orienter sur son autre site Place Publique qui présente des initiatives humanitaires très enrichissantes.

www.franceactive.org (Fondation France active)

www.garrigue.fr (Société de capital risque Garrigue)



www.globenet.org/eficea (EFICEA)

www.handiweb.com (site destiné aux handicapés)

www.mairesdegrandesvilles.asso.fr (Maires de grandes villes)

www.scop-entreprises.tm.fr (Confédération générale des Scop). Au travers de portraits et de l'actualité, vous découvrirez tout l'intérêt de cette forme juridique.

❑ Des sites pour les ruraux et ceux qui souhaitent s'installer en milieu rural

www.afrat.com (Association pour la formation des ruraux aux activités du tourisme)

www.clf.fr (Fondation crédit local France)

www.cnasea.fr (Centre national de l'aménagement des structures des exploitations agricoles)

www.demain.fr (Chaîne de télévision Demain !) : des initiatives, des offres d'emplois, des offres de reprises d'entreprise ou de partenariat, des



SOS campagne, ... mais aussi des informations pratiques comme les manifestations, les organismes locaux susceptibles de vous aider ...

www.fleurs-soleil.tm.fr (Label Fleurs de soleil)

www.gites-de-France.fr (Fédération nationale des gîtes de France)

www.habitat-developpement.tm.fr (Fédération national habitat et développement rural)

www.parcs-naturels-regionaux.tm.fr (Fédération des parcs naturels régionaux)

www.village.tm.fr (Magazine Village)

www.sos-villages.asso.fr

□ ou le télé-travail



www.new-business.com : vous y trouverez des informations pratiques, consulterez des offres d'employeurs ou proposerez vos services en ligne.

www.cyberworkers.com

www.freelance.com

□ Les organismes sociaux

www.canam.fr (Caisse nationale d'assurance maladie) : ce site vous propose de vous aider à choisir votre statut juridique, fiscal et social. Vous pourrez également y calculer vos cotisations.

www.cnavpl.fr (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales)

www.organic.fr (ORGANIC)

www.urssaf.fr (URSSAF)



❑ Mais aussi ...

www.cdia.tm.fr (Centre de documentation et d'information de l'assurance)

www.comptanoo.com (Site de services pour les très petites entreprises)

www.eyrolles.com (Librairie virtuelle d'ouvrages spécialisés)

www.legalis.net/legalnet (Les aspects juridiques d'Internet et des créations numériques)

www.super-secretaire.com (Toute l'information tous les jours pour l'entreprise)

2 Les sites utiles aux concepteurs de site

Chacun des sites suivants propose de nombreux services en plus de celui cité ici. Il est intéressant de naviguer pour en découvrir leurs intérêts, mais aussi les comparer. La liste est bien entendu non exhaustive ...

❑ Des annuaires

www.nomade.fr

www.annuaire.laposte.fr (l'annuaire Internet des entreprises et des particuliers)

❑ Des moteurs de recherche

www.altavista.com

www.beaucoup.com

www.deja.com (moteur de recherche des news publiées)

www.lycos.fr

www.voila.fr

❑ Des prestataires d'hébergement

www.celhor.com (dépôt de nom de domaine, création de page personnalisée, référencement dans les principaux moteurs, ...)

www.chez.com (conseils sur le langage html)

www.fairesuivre.com

www.fr.clara.net

www.mailclub.com (personnalise votre adresse Internet)

www.pro.wanadoo.fr

- ❑ Des prestataires de paiement
 - www.cybercmn.com (Cybermut – Crédit Mutuel)
 - www.payline.com (Payline)
 - www.telecommerce.fr (France Télécom)
- ❑ Un nom de domaine



www.nic.fr (AFNIC, enregistrement de nom de domaine .fr) : vous trouverez également des informations pratiques telles la liste des fournisseurs d'accès Internet ...

www.oleane.fr (enregistre les noms de domaine .com, .org et .net)

- ❑ Des communautés virtuelles
 - multimania.com (propose également un hébergement gratuit)
 - tripod.fr (propose également un hébergement gratuit)
 - xoom.fr (propose également un hébergement gratuit)
- ❑ Des listes de diffusion
 - www.cru.fr/listes
- ❑ Des utilitaires
 - www.download.com
 - www.francite.com
 - www.shareware.com
- ❑ Mais aussi ...
 - www.apipl.fr.st (association pour la promotion d'Internet pour les professions libérales)
 - www.imaginet.fr (la presse en ligne et de quoi concevoir votre site et le promouvoir)

www.linkexchange.com (échange de liens)

www.promo-web.org (s'occupe de la promotion de votre site)

Et des ouvrages à consulter

Quelques ouvrages compléteront cette approche d'Internet :

- ❑ *Internet et Commerce électronique*, L. Bochorberg, Editions Delmas.
- ❑ *Le cyber-marketing*, E. Nuss, Éditions d'Organisation, 1999.
- ❑ *S.O.S Créer son site web personnel*, José Roda, Marabout, 1999.
- ❑ *Travail et activités à distance*, Alain Béréziat, Jacques Lagorce, Nicole Turbé-Suetens, Éditions d'Organisation, 2000.
- ❑ *Un week-end pour créer et installer votre site web personnel*, Nicolas Sancy, Osman Eyrolles Multimedia, 1999.
- ❑ Et une petite merveille d'ouvrage pédagogique : *Internet au lycée, comment ça marche*, Éditions Magnard, 1999. Il se décline pour les plus petits : Internet à l'école et Internet au collège. Les plus hermétiques d'entre vous au monde virtuel seront réconciliés avec la souris et surferont avec plaisir.

*UNE FORME
JURIDIQUE*

*Parce qu'il ne suffit pas d'avoir une idée révolutionnaire, des compétences extraordinaires et une
bonne étude du marché pour réussir,*

*Parce que, ne pas choisir la forme juridique adaptée peut être source de difficultés financières
ou administratives,*

Parce que bien connaître ses droits et ses devoirs c'est être libre,

*Je vous propose les formes juridiques les plus adaptées à la création de micro-activités et
petites structures, l'ensemble des démarches à accomplir pour chacune d'elles, et tout ce qu'il ne
faut pas négliger sous peine de voir surgir les conséquences dans un futur plus ou moins proche.*

Choisir une forme juridique, c'est considérer un certain nombre de paramètres, se poser les bonnes questions :

1 Allez-vous exercer votre activité seul, avec votre conjoint, d'autres membres de votre famille, des amis, des connaissances, ... ?

- ☐ Seul : vous exercerez en entreprise individuelle ou en EURL.
- ☐ Avec votre conjoint, toutes les formes juridiques proposées dans cet ouvrage sont possibles.
- ☐ Avec d'autres membres de votre famille : la forme de SARL de famille est particulièrement adaptée mais la SCOP est également une solution.
- ☐ Avec des amis ou des connaissances : la société (SARL ou SCOP) est l'unique solution intéressante, ainsi que l'association si l'objet social le permet.

2 Votre activité est une activité dite « libérale » ? « artisanale » ? « commerciale » ? « agricole » ?

C'est une activité à caractère social ? culturel ? C'est une activité de production ? Ce sont des prestations de services ?

Alors que des formes juridiques s'imposent d'elles-mêmes à certaines activités (boucher, menuisier, agence de communication, cinéma itinérant ...), un choix est possible pour d'autres : évaluez au mieux vos besoins, et les contraintes imposées par telle ou telle forme.

3 Quelles sont vos ressources financières en début d'activité, et quels sont vos besoins en matière d'investissement ?

- ☐ Vous n'avez pas de ressources financières et peu le besoin d'investir, préférez l'entreprise individuelle ou l'association.
- ☐ Vous avez besoin d'investir dans du matériel, préférez la société (SARL, EURL, ou SCOP), vous pouvez ainsi faire appel à des investisseurs (que ce soit à hauteur de 100 F (15 €) ou de plusieurs milliers de francs par investisseur).

4 Les formes juridiques les plus intéressantes ?

Je voudrais attirer tout particulièrement votre attention sur deux formes juridiques qui présentent un intérêt certain, d'un point de vue fiscal et social, mais également dans leur principe.

- ❑ L'association : votre activité est purement sociale ou culturelle, sa vocation est à but non lucratif. Cette forme juridique vous permettra d'être exonéré d'impôts, de TVA ... ; de plus, vous pouvez utiliser les compétences de bénévoles, et recevoir dons et subventions.
- ❑ La SCOP : cette forme de société s'adapte à n'importe quel type d'activité. C'est à mon avis une « solution économique » qui, si elle était plus souvent adoptée, sauverait des difficultés beaucoup de sociétés existantes. Associé avec une ou plusieurs personnes, chacun prend une part active en faveur de la santé de l'entreprise ; le statut d'associé-salarié implique de partager les profits mais aussi d'assumer ensemble les risques.

La **forme juridique** est un ensemble de lois et de règlements. Cette partie décrit toutes les démarches nécessaires à la création d'activité et à un bon démarrage, souligne les points ambigus, propose des solutions aux questions pratiques.

Il est **TRES** important de ne pas faire d'erreurs dans vos démarches administratives, de bien choisir votre statut, car ces erreurs peuvent être sanctionnées et elles le seront sévèrement, même si vous trouvez cela injuste, même si vous êtes de bonne foi ... l'administration n'a pas d'état d'âme sous prétexte que vous êtes jeune créateur ... alors, le meilleur moyen de réussir est de ne pas rater le départ, et C'EST POSSIBLE.

Vous remarquerez très vite que j'attire votre attention sur le **dialogue nécessaire** à avoir avec l'administration fiscale, et autre institution. Ne pensez surtout pas que ce soit une perte de temps, bien au contraire : **la rencontre avec votre inspecteur des impôts, évitera durant plusieurs années qu'il se penche sur votre dossier, qu'il devienne méfiant à votre égard, et qu'il vous adresse un redressement injustifié.** Pourquoi ? parce qu'il considérera que votre activité fonctionne, fiscalement parlant, tel qu'**il** le souhaite.

Si certains points restent désespérément obscurs : il est nécessaire que vous puissiez les éclaircir, en vous adressant, soit à l'administration concernée, soit à des conseillers compétents en la matière, que vous rencontrerez par l'intermédiaire des associations (voir page 238).

N'oubliez jamais qu'**une de vos ressources est le temps et l'énergie.** La perte de temps et d'énergie est alors nuisible à la bonne marche de votre entreprise. Sachez faire les bons choix et établir des priorités dans vos combats vis-à-vis de l'administration. Vous découvrirez vite qu'un dialogue instauré dès le départ est plus efficace qu'une bataille acharnée au beau milieu d'une marée d'incompréhension. Ceci est également valable dans toute autre relation « financière ».

A solid purple square is centered on the page, serving as a background for the title text.

*Les
entreprises
individuelles*

Profession Libérale

Définition

- ☐ Vous travaillez seul (ceci ne vous interdit pas de salarier quelques personnes).
- ☐ Vous exécutez votre activité en dehors de tout lien de subordination.
- ☐ Vous proposez des services et non des produits (*voir liste page 215*).
- ☐ Le client vous verse des honoraires.
- ☐ Les actes que vous accomplissez sont des actes dits civils et non commerciaux ou spéculatifs (excepté de manière accessoire).
- ☐ Vous êtes responsable sur vos biens propres.
- ☐ Vous n'avez pas d'apport de capitaux obligatoire.
- ☐ La transmission de l'entreprise se fait par la cession de la clientèle.

Démarches

- 1 Votre projet est prêt, faites toutes les demandes d'aides ou subventions, ainsi que celles liées à la réglementation particulière de votre profession, le cas échéant.
Contactez la DDTE (*voir page 262*) pour obtenir une exonération des cotisations sociales, ne pas omettre d'en informer l'URSSAF lors de votre immatriculation.
- 2 **Rencontrez votre inspecteur des impôts** et soumettez-lui votre projet.

3 La « boîte du créateur »

Procurez-vous « la boîte du créateur - entreprise individuelle », disponible dans les collectivités locales, les organismes d'aides à la création d'entreprise et sur le **portail de la création d'entreprises, www.apce.com**.

Cette boîte fournit, entre autre, une notice explicative des formalités à accomplir, des formulaires de demande d'immatriculation, des modèles de lettres, ...

4 S'inscrire au CFE (Centre de Formalités des Entreprises).

- ☐ Le CFE est situé à la Caisse URSSAF de votre département. Vous devez faire cette démarche à la date de la création. Il est conseillé de démarrer votre activité en début de trimestre, car pour l'URSSAF, tout trimestre entamé est dû. Cependant aucune cotisation ne sera demandée au cours des trois premiers mois d'activité.
- ☐ Le formulaire d'inscription demande notamment :
 - ☐ votre identification et l'activité que vous allez exercer,
 - ☐ d'opter pour un régime d'imposition de TVA et de revenu,
 - ☐ de choisir une caisse d'assurance maladie.

5 Le CFE signalera votre inscription :

- ☐ à votre Centre des Impôts,
- ☐ à la Caisse d'Assurance Maladie Maternité des travailleurs non salariés des professions non agricoles qui est gérée par la CANAM au plan national et par la Caisse Régionale des Professions Libérales d'Île de France ou la Caisse des Professions Libérales-Provinces, sur le plan régional,
- ☐ à l'INSEE.

6 Vous devez vous inscrire à la Caisse d'Assurance Vieillesse des professions libérales.

7 Les professionnels libéraux ne s'inscrivent ni au registre des métiers, ni au registre du commerce.

Les cas particuliers

Ces cas particuliers sont en relation avec la profession que vous allez exercer.

1 Les professions réglementées.

Avocat, architecte, professions médicales et paramédicales... Il est indispensable de contacter votre organisme professionnel qui vous indiquera les démarches supplémentaires à faire, les documents à remplir ... (voir page 192).

2 Les artistes (voir le chapitre des artistes auteurs page 120).

D'un point de vue social

Comme vous allez le constater, la première année d'activité, voire la seconde, les cotisations sociales sont calculées sur une base de revenu forfaitaire. Ce qui implique qu'une régularisation va être effectuée la deuxième ou la troisième année suivant les cas. Je vous conseille fortement de provisionner les sommes nécessaires pour régler, sans trop de difficultés, ces cotisations, le moment venu.

1 **Une déclaration de revenus** est à remplir et à retourner, chaque année avant le 1^{er} mai, à l'organisme conventionné de maladie-maternité dont vous dépendez. C'est un imprimé unifié, commun aux organismes URSSAF, maladie-maternité, et vieillesse. Vous devrez y déclarer **tous** vos revenus de l'année précédente (même les revenus salariés) afin de déterminer le régime social habilité à rembourser vos dépenses de soins, à savoir, celui de votre activité principale. Si vous avez créé votre activité en cours d'année, vous devez également déclarer les revenus perçus avant la création, pour les mêmes raisons.

Quelle est la base de calcul ? Le revenu imposable : revenu retenu pour le calcul de l'impôt (bénéfice) concernant votre activité en professionlibérale, auquel s'ajoutent certaines charges, à savoir :

- ☐ les cotisations complémentaires facultatives (mutuelle, retraite complémentaire, ...),
- ☐ l'abattement pour adhésion à une association de gestion agréée.

2 L'URSSAF

❑ Allocations familiales

- ❑ **Taux** : **5,4%** de la totalité du revenu imposable.
- ❑ **Base de calcul** : les revenus imposables de l'avant-dernière année (le bénéfice) de votre activité.
- ❑ **En début d'activité**, cette base n'existant pas, elle est forfaitaire : 38 643 F en 2000, (5 891 €), ce qui équivaut à une cotisation de 2 087 F (318 €).
Si vous commencez votre activité en janvier 2001, les cotisations sont calculées sur une base forfaitaire durant l'année 2001 et les 1^{er} et 2^{ème} trimestres 2002. Lorsque le revenu de l'année 2001 est connu, une régularisation est effectuée durant les 3^{ème} et 4^{ème} trimestres 2002, et un remboursement est effectué avant le 30 novembre 2002, s'il y a lieu.
- ❑ **Exonérations** :
 - ◆ Les créateurs d'entreprises, chômeurs ou RMISTES, bénéficient d'une exonération de cette cotisation. Vous devez fournir une attestation de la DDTE (voir page 262).
 - ◆ Vous pouvez être provisoirement dispensé de cotisations si vos revenus de l'avant-dernière année sont inférieurs à 25 762 F (base 2000) (3 927 €). Faire cette demande par courrier recommandé avec accusé de réception.
- ❑ **Dates d'exigibilité** des cotisations provisionnelles de l'année en cours (AF, CSG et CRDS) : 15 mai, 15 août, 15 novembre, 15 février. Un avis d'échéance ou de prélèvement vous sera adressé chaque trimestre. Il est à présent possible de mensualiser vos prélèvements.
- ❑ **Prestations** : elles sont identiques à celles des salariés.

❑ CSG et CRDS

- ❑ **Taux** : **7,5%** pour la CSG (dont 5,1% déductibles des impôts) et **0,5%** pour la CRDS.
- ❑ **Base de calcul** : les revenus imposables de l'avant-dernière année (le bénéfice) de votre activité, majorés des cotisations sociales obligatoires et des cotisations volontaires du conjoint collaborateur le cas échéant.
- ❑ **Début d'activité** : la base de calcul des deux premières années est forfaitaire. Elle est de 38 643 F (5 891 €) la première année et 57 964 F (8 837 €) la seconde.

❑ Contribution à la formation professionnelle

- ❑ Le droit à la formation entraîne une contribution, soit par paiement à un organisme collecteur agréé, soit auprès de l'URSSAF.
- ❑ **Montant** : 265 F (40 €) pour l'année 2000.
- ❑ **Date d'exigibilité** : le 15 février.

3 La CANAM (autrement dit, les Caisses d'Assurances Maladie-Maternité Agréées)

- ❑ La CANAM coordonne et contrôle l'action des caisses régionales des professions libérales.
- ❑ Vous allez être affilié à une caisse régionale qui percevra les cotisations et réglera les prestations dans les conditions fixées par la CANAM.
- ❑ Des adresses vous seront proposées au moment de votre inscription au CFE, elles dépendront de votre situation géographique et de votre activité. Pour mieux connaître la caisse à laquelle vous serez affilié, renseignez-vous auprès de la CANAM.
- ❑ **Taux** :
 - ❑ 0,6% jusqu'au plafond de la sécurité sociale qui est de 176 400 F pour 2000 (26 892 €),
 - ❑ auquel vous ajoutez 5,3% dans la limite de 5 fois le plafond de la sécurité sociale (882 000 F soit 134 460 €).
- ❑ **Base de calcul** : vos revenus nets imposables de l'année en cours. En pratique, le calcul ne peut se faire que sur des chiffres connus, il est donc fondé, en avril, sur les ressources de l'avant-dernière année, en octobre sur les ressources de la dernière année, et une régularisation est effectuée l'année suivante.
- ❑ **Début d'activité** : le calcul de vos cotisations maladie de la première année se fera sur une base forfaitaire de 3 643 F (26 892 €), et 57 964 F (8 836 €) la deuxième année. Vos cotisations s'élèveront alors à 2 280 F (348 €) la première année et 3 420 F (521 €) la seconde. Les créateurs chômeurs et RMistes peuvent bénéficier d'une exonération totale la première année, s'ils en ont fait la demande auprès de la DDTE.
- ❑ **Dates d'exigibilité** des cotisations provisionnelles de l'année en cours : 1^{er} avril et 1^{er} octobre. Un avis d'échéance ou de prélèvement vous sera adressé chaque semestre.
- ❑ **Une cotisation minimum forfaitaire est obligatoire**, même si les revenus sont déficitaires, afin que vous puissiez bénéficier des prestations. Elle est égale à celle qui serait due si vos

revenus correspondaient à 40% du plafond de la sécurité sociale, soit 70 560 F (10 757 €), soit une cotisation annuelle de 4 163 F en 2000 (635 €).

Cette cotisation forfaitaire ne s'applique pas si **vous avez plusieurs activités** avec des droits aux prestations ouverts dans un autre régime (régime général des salariés, AGESSA ou Maison des Artistes pour les artistes auteurs, régime agricole). La cotisation réelle sera calculée lorsque les revenus de l'activité (en profession libérale et pour lesquels vous n'avez pas encore cotisé) seront connus, et celle-ci est obligatoire, que vous bénéficiiez ou non de prestations grâce à une autre activité.

- ❑ **Prestations** : les remboursements de frais (prestations en nature) sont couverts mais les indemnités journalières (prestations en espèces) ne le sont pas, exceptées en cas de maternité.

Votre participation aux frais (ticket modérateur) sera :

- ❑ 50% pour les frais médicaux et paramédicaux (au lieu de 30% pour les frais médicaux et 40% pour les frais paramédicaux dans le régime des salariés),
- ❑ 65% pour les médicaments « vignettes bleues » (identique au régime des salariés),
- ❑ 20% pour les frais d'hospitalisation, honoraires et frais de séjours (identique au régime des salariés),
- ❑ en cas de maternité, vous bénéficiez d'une allocation égale au plafond mensuel de la sécurité sociale, soit 14 700 F (2 241 €), elle est de 7 350 F en cas d'adoption. A cela s'ajoute une indemnité forfaitaire d'interruption d'activité de 7 350 F si vous vous arrêtez de travailler pendant au moins 30 jours et 14 700 F pour un arrêt de 60 jours. Les épouses participant à l'activité du conjoint sont également concernées (voir page 174).

4 La Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Professions Libérales (CNAVPL)

- ❑ Treize sections professionnelles (correspondant à des secteurs d'activité) gèrent l'assurance vieillesse des professions libérales sous le couvert de la Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Professions Libérales (CNAVPL).

❑ Les cotisations se composent :

- ❑ d'une **somme forfaitaire** et variable selon l'activité, (chiffres pour l'année 2000),

Agents généraux d'assurance	16 560 F (2 525 €)
Architectes, ingénieurs, experts, conseils ...	11 900 F (1 814 €)
Artistes-auteurs, professeurs	11 125 F (1 696 €)
Chirurgiens-dentistes	14 500 F (2 211 €)
Experts comptables	13 500 F (2 058 €)
Géomètres	11 900 F (1 814 €)
Infirmiers, auxiliaires médicaux	9 536 F (1 454 €)
Médecins	11 400 F (1 738 €)
Notaires	15 940 F (2 430 €)
Officiers ministériels	14 850 F (2 264 €)
Pharmaciens	12 600 F (1 921 €)
Sages-femmes	12 600 F (1 921 €)
Vétérinaires	15 300 F (2 332 €)

- ❑ à laquelle s'ajoute une cotisation proportionnelle de **1,4%** des revenus professionnels non salariés.

❑ Exonérations

- ❑ elle est totale en cas d'incapacité d'exercer plus de six mois,
- ❑ elle est partielle en cas d'invalidité d'au moins 100%,
- ❑ en cas d'insuffisance de revenus, vous pouvez faire une demande de réduction ou d'exonération des cotisations, ce qui impliquera une réduction proportionnelle des droits à la retraite,

- ❑ en début d'activité et dans certaines sections professionnelles, il vous est possible de bénéficier d'une exonération totale la première année,
- ❑ les créateurs chômeurs et RMistes peuvent bénéficier d'une exonération totale la première année, s'ils en ont fait la demande auprès de la DDTE (voir page 262).
- ❑ **Régimes complémentaires de vieillesse et d'invalidité-décès**

Suivant la section professionnelle à laquelle votre activité appartient, il vous sera **proposé ou imposé** un régime complémentaire de vieillesse et/ou d'invalidité-décès.

D'un point de vue fiscal

- 1 **Ecrire (dès votre inscription au CFE) à votre centre des impôts**, en lui signalant votre création en date du ../../...., votre choix de régime d'imposition sur le revenu, votre choix de régime de TVA, et tout autre renseignement qui vous semblerait nécessaire. Ainsi, les choses sont claires.

2 **IMPOT SUR LE REVENU**

Toutes les professions libérales sont imposées dans le cadre des **Bénéfices Non Commerciaux (B.N.C.)**. Vos revenus personnels sont les **bénéfices de votre entreprise**. Deux régimes :

❑ **La Micro-entreprise**

- ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est **inférieur à 175 000 FHT** (26 679 €).
- ❑ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2042** (la même déclaration de revenus que les salariés, et ce, avant le **28 février**).
- ❑ L'administration déterminera votre bénéfice (et par conséquent votre revenu imposable) en appliquant un abattement de 35% (ne pouvant être inférieur à 2 000 F - 305 €) sur votre chiffre d'affaires ; sont ensuite déduites ou ajoutées les plus ou moins values provenant d'achats ou de cessions de biens (comme le matériel ...). Les charges d'exploitation telles que les fournitures ou factures de téléphone ne sont pas déduites car l'administration suppose qu'elles correspondent aux 35% d'abattement.
- ❑ **Le régime de la micro-entreprise est attractif de par sa simplicité** (peu de « paperasserie » administrative comme vous le verrez plus loin ...), mais il est important d'en estimer le coût : pensez-vous réellement que vos charges d'exploitation (loyer, dépla-

cements, frais postaux, publicité, petites fournitures ...) s'élèvent seulement à 35% de votre chiffre d'affaires ?

❑ **La déclaration contrôlée** ou « réelle »

- ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est supérieur à 175 000 FHT (26 679 €).
- ❑ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2035** (avant **le 1^{er} mars**, délai régulièrement reporté).
- ❑ Vous déclarez l'ensemble de vos recettes et de vos dépenses et en concluez un bénéfice, ou un déficit. Vous pourrez évidemment être soumis à une vérification du Fisc sur la véracité des chiffres que vous avancez.
- ❑ Vous maîtrisez mieux votre gestion en optant pour le régime de la déclaration contrôlée, car vous calculez, au franc près, achats et honoraires ... il en est de même pour le régime réel de la TVA.

Si vous êtes de plein droit, au vu de votre chiffre d'affaires (ou de ce que vous supposez avoir comme chiffre d'affaires la première année) soumis au régime de la micro-entreprise, vous pouvez opter pour le régime de la déclaration contrôlée en en faisant la demande (en recommandé avec accusé de réception) avant le 1^{er} février de l'année en cours ; et inversement, lorsque vous êtes de plein droit soumis au régime de la déclaration contrôlée et que vous souhaitez opter pour le régime de la micro-entreprise. Cette option est valable cinq ans, tant que l'entreprise reste de manière continue dans le champ d'application.

N'ayez pas de charges abusives que vous aurez du mal à justifier, quelle que soit l'option choisie. **Evitez toujours de surprendre l'administration fiscale par vos choix**, elle devient méfiante.

3 La TVA :

- ❑ **Définition de la TVA** : alors que vous appliquez une TVA à vos honoraires (TVA due), vous réglez une TVA lors de vos achats (TVA déductible). C'est la différence entre ces deux montants dont vous êtes redevable à l'administration :

$$\text{TVA due} - \text{TVA déductible}$$

- ❑ **Deux taux existent** : le taux normal (19,6%) et le taux réduit (5,5%). Seules, quelques professions bénéficient du taux réduit et sous certaines conditions. Ne vous aventurez pas à l'utiliser si vous n'êtes pas sûr, et je dirais même, si votre inspecteur des impôts n'a pas approuvé votre décision (voir aussi page 216).

❑ Régimes

❑ La Franchise

- ◆ Votre chiffre d'affaires annuel est **inférieur à 175 000 FHT** (26 679 €), **vous pouvez opter** pour la franchise de TVA en informant votre inspecteur des impôts par lettre recommandée avec accusé de réception, sinon, vous utilisez le régime du réel simplifié.
- ◆ Vous ne facturez pas de TVA (**vous devez le mentionner sur vos factures : « TVA non applicable, article 293 B du CGI »**), et vous ne pouvez pas récupérer la TVA sur vos achats. Vous êtes, par conséquent, dispensé de remplir les déclarations de TVA.
- ◆ Si au cours de l'année votre chiffre d'affaires dépasse 200 000 F (30 490 €), votre franchise s'interrompt et vous devenez redevable de la TVA à compter du premier jour du mois au cours duquel votre chiffre d'affaires a franchi ce seuil.
- ◆ Si vous avez choisi le régime de la micro-entreprise, vous bénéficiez alors automatiquement de la franchise de TVA et ne pouvez pas vous y soustraire, tandis qu'à l'inverse vous pouvez bénéficier de la franchise sans avoir opté pour le régime de la micro-entreprise.

❑ Le Régime du « Réel Simplifié »

- ◆ Votre chiffre d'affaires annuel est supérieur à 175 000 FHT (26 679 €).
- ◆ Vous devez remplir une **déclaration annuelle** déterminant la TVA due au titre de l'année (qui vient de s'écouler) et le montant des acomptes trimestriels dont vous vous acquitterez l'année suivante.
- ◆ Ces acomptes sont à verser en avril, juillet, octobre et décembre. Ils correspondent (au moins) au quart de la taxe due pour l'année précédente.
- ◆ Le complément d'impôt éventuel est exigible lors du dépôt de la déclaration annuelle.
- ◆ **La première année**, vous devez vous acquitter, chaque trimestre, d'un versement au moins égal à 80% de la TVA réellement due pour le trimestre correspondant.
- ◆ Ce régime vous est attribué d'office si votre chiffre d'affaires est supposé être inférieur à **1 500 000 FHT**, mais vous pouvez opter pour l'option du régime réel normal en faisant la demande par courrier (recommandé avec AR).

❑ **Le Régime du « Réel Normal »**

Vous calculez votre TVA due et votre TVA déductible sur les opérations réalisées au cours du mois ou du trimestre et utilisez **le formulaire « CA3 »**.

4 La Taxe Professionnelle

- ❑ Base d'imposition :
 - ❑ la valeur locative de la surface utilisée pour votre activité,
 - ❑ une fraction des revenus.
- ❑ **Début d'activité** : si vous créez votre activité en cours d'année, la taxe professionnelle n'est pas due pour l'année de la création.
- ❑ **Période de référence** : l'avant-dernière année.
- ❑ **Exonérations** :
 - ❑ Certaines municipalités exonèrent partiellement ou totalement les créateurs d'entreprise la ou les premières années. Faites une demande d'exonération, au cas où !
 - ❑ Les Zones d'Aménagement du Territoire, les Territoires Ruraux à Développement Prioritaire, les Zones Franches sont partiellement, ou totalement exonérées la ou les premières années (voir page 262).
 - ❑ Quelques professions exonérées :
 - ◆ les médecins et auxiliaires médicaux qui s'installent dans une commune de moins de 2000 habitants,
 - ◆ les sages-femmes et gardes-malades s'ils ne possèdent pas de maternité ou de maison de repos ou de soins,
 - ◆ les professeurs de lettres, de sciences et d'arts s'ils ne possèdent pas d'établissement ouvert au public,
 - ◆ les avocats stagiaires,
 - ◆ les sportifs.

5 La gestion au quotidien.

❑ **Le « Journal des Recettes et Dépenses des Professions Libérales »**

- ❑ Vous le trouverez en papeterie, il se présente sous la forme d'un grand cahier du type Exacompta référence n° 9620.

- ❑ Vous devez y inscrire chronologiquement toutes vos dépenses et recettes qu'elles soient en chèques, virements, ou espèces.
- ❑ Pour chaque dépense et recette, en détailler le HT et la TVA, exceptées quelques dépenses dont vous ne pouvez récupérer la TVA (transports et déplacements - carburant, réparation -, timbres). Nota : vous récupérez la TVA sur le diesel mais pas sur l'essence.

RECETTES

Dates	Libellé	Banque	Caisse	Virement interne	TVA sur honoraires	Honoraires	Autres recettes diverses	Apport de l'exploitant
10.02	Note d'honoraires n°27.01	4186.00			686.00	3500.00		
15.02	Apport personnel	10000.00						10000.00
17.02	Note d'honoraires n°29.01		340.86		55.86	285.00		

DEPENSES

Dates	Libellé	Banque	Caisse	Prélèvement personnel	TVA payée à récupérer	Achats	...	Loyer et charges locatives	...	Petit outillage	PTT
1.02	Loyer	3000.00						3000.00			
2.02	Achat matière première	6697.60			1097.60	5600.00					
10.02	Timbres		150.00								150.00
11.02	Logiciel	3945.60			646.60					3299.00	
17.02	Prélèvement personnel	500.00		500.00							

- ❑ Vous percevez des honoraires et émettez des notes d'honoraires qui comportent les mêmes éléments que la facture (voir page 201).
- ❑ Un « Etat des honoraires » à jour vous permet de vérifier que tous les paiements ont été honorés.

- ❑ Vous devez garder **TOUTES** vos factures (classez-les chronologiquement ou par fournisseurs). Même si vous achetez des tickets de métro, demandez un reçu, autrement, considérez ces achats comme des achats personnels (sans preuve, vous ne pouvez plus les faire passer dans les charges).
- ❑ Les obligations quotidiennes des micro-entreprises sont « réduites » : vous devez pouvoir présenter à l'administration un registre des achats par année, et un livre-journal des recettes au jour le jour, autant dire : les mêmes obligations.

Et si votre chiffre d'affaires dépasse 175 000 F(26 679 €) ?

Au moment où vous entrevoyez le dépassement (une commande, un nouveau client ...), **prenez rendez-vous avec votre inspecteur des impôts et négociez avec lui le passage** de la micro-entreprise à « l'entreprise ».

Ce passage se fait sans difficulté puisque :

- ❑ l'impôt sur le revenu se calcule alors **sur l'année**, en utilisant alors le régime du réel simplifié, uniquement.
- ❑ la TVA : à partir du mois de dépassement, vous appliquerez la TVA sur vos notes d'honoraires et récupérerez la TVA sur vos achats ; vous remplirez les formulaires concernés.
- ❑ l'année suivante, vous pourrez à nouveau utiliser ce régime fiscal (de la micro-entreprise), si ce dépassement était, à votre avis, exceptionnel. Cependant, si la croissance de votre entreprise se confirme, gardez le régime du réel simplifié et l'assujettissement à la TVA ; d'autant que vos clients ne vont plus s'y retrouver si, un jour, vous appliquez la TVA, le lendemain non ...

6 La gestion en fin d'exercice

- ❑ Si vous n'avez pas reçu votre déclaration de revenus, vous devez vous la procurer à votre centre des impôts (nul n'est censé ignorer la loi ...).
- ❑ En plus de la déclaration de revenus non commerciaux n° 2035 (si vous êtes sous le régime de la déclaration contrôlée), vous devez remplir votre déclaration de revenus n° 2042 sur laquelle vous mentionnez vos revenus « non-salariés » (voir page 200).
- ❑ Vous ne bénéficiez pas de l'abattement des 10% (correspondant aux frais professionnels), mais vous bénéficiez de l'abattement de 20%, **SI, et seulement si**, vous êtes adhérent d'une Association de Gestion Agréée (voir page 198).

- ❑ Si vous avez opté pour le régime de la micro-entreprise : un état fourni par l'administration doit être joint à la déclaration de revenus n° 2042.

- ❑ **Compte de résultat** (voir page 212)

Chaque mois reportez le total de chaque rubrique (colonne) du « Journal des Recettes et Dépenses des Professions Libérales » en fin de journal. En fin d'année, totalisez chaque rubrique (achats, loyers, primes d'assurance, ...).

L'élaboration du compte de résultat est tout simplement :

- ❑ l'ensemble des totaux, recettes et dépenses,
 - ❑ le total de la part privée des frais mixtes à réintégrer,
 - ❑ le total des réintégrations fiscales,
 - ❑ la dotation aux amortissements.
- ❑ **Tableau des frais mixtes et réintégrations fiscales** (voir page 210)

Joindre le tableau correspondant à ces calculs en annexe de votre déclaration de revenus.

- ❑ **Tableau des amortissements** (voir page 210)

Tenir à jour les tableaux des amortissements et les joindre à votre déclaration de revenus.

- ❑ **Revenu imposable**

$$\begin{aligned} & \textbf{Bénéfice (ou déficit) =} \\ & \textbf{Total des recettes HT} \\ & \textbf{- Total des dépenses HT} \\ & \textbf{+ Part privée à réintégrer} \\ & \textbf{+ Autres dépenses à réintégrer} \\ & \textbf{+ Part non amortissable des investissements} \\ & \textbf{(si l'investissement est fait durant cet exercice)} \end{aligned}$$

❑ **« Etat des Honoraires, Vacations, Commissions, Courtages, Ristournes et Jetons de Présence, Droits d'auteur et d'inventeur payés pendant l'année »**

Cette déclaration (n°DAS-2-T) est à remplir et à faire parvenir avant le 31 janvier de l'année suivante à votre Centre Départemental d'Assiette, renseignez-vous auprès de votre Centre des Impôts. Ce n'est qu'une déclaration de tous les honoraires ... que vous avez réglés dans l'année, comme par exemple, les honoraires versés à votre Association de Gestion Agréée.

Mon point de vue.

Les démarches administratives et la gestion d'une activité en profession libérale sont relativement simples, mais la question importante est : votre profession peut-elle réellement adopter cette forme juridique ?

Les entrepreneurs libéraux ont la possibilité de se constituer en sociétés appelées SEL (Société d'Exercice Libéral), dont les démarches sont similaires à celles de la SARL et de l'EURL (suivant le nombre d'associés) ; elles sont soumises à l'impôt sur les sociétés ...

Artisan et Commerçant

Artisan

Commerçant

Définition

- ☐ Vous exercez une activité de production, de fabrication, de transformation, de réparation ou de prestations de services à l'exclusion de l'agriculture et de la pêche.
 - ☐ Vous avez moins de dix salariés (les personnes de votre famille ne sont pas comprises), à la date de la création d'entreprise.
 - ☐ Vous pouvez être artisan d'art et non artiste ... tel que ceux-ci sont définis par l'article 71 de l'annexe III du Code Général des Impôts (*voir chapitre des artistes auteurs page 120*).
- ☐ Vous exercez une activité commerciale.
 - ☐ Vous exercez cette activité de façon permanente (activité principale ou secondaire).
 - ☐ Vous êtes responsable sur vos biens propres (le patrimoine de l'entreprise se confond avec le votre).

- ❑ La transmission de l'entreprise se fait par la cession du fond de commerce ou du fond artisanal.

Démarches

- 1 Votre projet est prêt, faites toutes les demandes d'aides ou subventions, ainsi que celles liées à la réglementation particulière de votre profession, le cas échéant.

Contactez la DDTE (voir page 262) pour obtenir une exonération des cotisations sociales, ne pas omettre d'en informer l'URSSAF dès votre immatriculation au registre des métiers et/ou au registre du commerce.

- 2 **Rencontrez votre inspecteur des impôts** et soumettez-lui votre projet.

- 3 Une **formation à la création d'entreprise** d'environ 40 heures, obligatoire et payante (1 000 à 1 300 F) est organisée par la Chambre des Métiers. S'y inscrire et y participer avant la création de votre entreprise. Pour mieux profiter de ce stage, je vous conseille de bien étudier les aspects relatifs à la gestion de cet ouvrage, afin qu'il en ressorte des questions spécifiques à votre entreprise et auxquelles les intervenants pourront peut-être répondre. Ne vous attendez pas à tout apprendre lors de cette formation.

- 3 Aucune **formation à la création d'entreprise** n'est demandée ni organisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie. Cela n'implique pas que ce soit inutile (voir page 238, les organismes susceptibles de vous former).

- 4 **La « boîte du créateur »**

Procurez-vous « la boîte du créateur - entreprise individuelle », disponible dans les collectivités locales, les organismes d'aides à la création d'entreprises et sur le **portail de la création d'entreprise, www.apce.com**.

Cette boîte fournit entre autre une notice explicative des formalités à accomplir, des formulaires de demande d'immatriculation, des modèles de lettres, ...

5 Faire une **demande d'immatriculation au Registre des Métiers.**

- ❑ Cette demande se fait au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) situé à la Chambre des Métiers de votre département. Si vous devez également vous immatriculer au Registre du Commerce, le CFE de la Chambre des Métiers transmettra la demande.

4 Faire une **demande d'immatriculation au Registre du Commerce et d'Industrie.**

- ❑ Cette demande se fait au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) situé à la Chambre de Commerce de votre département.

- ❑ Vous devez faire cette démarche préalablement au début d'activité (une quinzaine de jours avant). Il est conseillé de démarrer votre activité en début de trimestre, car pour l'URSSAF, tout trimestre entamé est dû. Cependant aucune cotisation ne sera demandée au cours des trois premiers mois d'activité.

- ❑ Le formulaire d'inscription demande notamment :

- ❑ votre identification et l'activité que vous allez exercer,
- ❑ d'opter pour un régime d'imposition de TVA et de revenu,
- ❑ de choisir une caisse d'assurance maladie.

- ❑ Vous devez mentionner votre **conjoint « collaborateur »**, si c'est le cas, lors de votre inscription, et donner mandat à votre conjoint d'accomplir les actes de gestion courante de l'entreprise (voir page 174).

6 Le **CFE** va se charger de signaler votre inscription :

- ❑ à votre Centre des Impôts,
- ❑ à l'URSSAF,
- ❑ à la Caisse d'Assurance Maladie Maternité des travailleurs non salariés des professions non agricoles qui est gérée par la CANAM au plan national et par les Caisses Mutuelles Régionales (CMR) au plan régional,
- ❑ à l'INSEE,

- ❑ au Répertoire des Métiers qui transmettra à l'INPI,
- ❑ à la Caisse d'Assurance Vieillesse des artisans,
- ❑ au Registre du Commerce si cela est nécessaire.

7 Maître-artisan ? Artisan ? ou simplement immatriculé au registre des métiers ?

- ❑ Les termes « Artisan » et « Maître-artisan » sont des titres qui vous sont accordés sous certaines conditions.
- ❑ Ces deux titres permettent de salarier jusqu'à quinze personnes, d'employer le terme d'artisan et ses déclinaisons (artisanal, artisanat ...) pour qualifier les produits ou services que vous proposez (ce qui sous-entend qu'il vous est interdit d'employer ces termes dans le cas contraire).
- ❑ Les Artisans et Maîtres-artisans utilisent un signe de reconnaissance (logo officiel fourni par la Chambre des Métiers) sur leur papier à en-tête ...
- ❑ Pour obtenir le titre d'Artisan, il faut :
 - ❑ un diplôme dans le métier exercé (au minimum un CAP ou équivalent),
 - ❑ **ou** six ans de pratique professionnelle.

- ❑ au Registre du Commerce qui transmettra à l'INPI,
- ❑ à la Caisse d'Assurance Vieillesse des commerçants et industriels.

- ❑ Pour obtenir le titre de Maître-artisan (ce titre vous permet en outre de former des apprentis), il faut :
 - ❑ être titulaire d'un Brevet de Maîtrise et justifier de deux années de pratique professionnelle,
 - ❑ **ou** détenir un diplôme équivalent assorti de conditions particulières liées aux connaissances en gestion et à la formation d'apprentis.

8 Le fait de vous inscrire à la Chambre des Métiers va vous permettre de bénéficier des prêts bonifiés (voir page 253).

Les cas particuliers

Ces cas particuliers sont en relation avec la profession que vous allez exercer.

1 **Professions réglementées** : ces professions ne peuvent être exercées par des personnes non qualifiées (loi du 5 juillet 1996). Ces qualifications peuvent être obtenues pour certaines de ces professions (comme taxis) sur des courtes durées. Renseignez-vous auprès de la Chambre des métiers ou la Chambre de commerce et d'industrie.

Pour certaines activités, assurez-vous de la conformité de votre projet auprès de la législation en vigueur comme le Plan d'Occupation des Sols, la réglementation sanitaire, les autorisations préfectorales ...(voir page 192).

2 **Les artistes** (voir le chapitre des artistes auteurs page 120).

D'un point de vue social

Comme vous allez le constater, la première année d'activité, voire la seconde, les cotisations sociales sont calculées sur une base de revenu forfaitaire. Ce qui implique qu'une régularisation va être effectuée la deuxième ou la troisième année, suivant les cas. Je vous conseille fortement de provisionner les sommes nécessaires pour régler, sans trop de difficultés, ces cotisations, le moment venu.

- 1 **Une déclaration de revenus** est à remplir et à retourner chaque année avant le 1^{er} mai à l'organisme conventionné de maladie-maternité dont vous dépendez. C'est un imprimé unifié commun aux organismes URSSAF, maladie-maternité, et vieillesse. Vous devrez y déclarer **tous** vos revenus de l'année précédente (même les revenus salariés) afin de déterminer le régime social habilité à rembourser vos dépenses de soins, à savoir, celui de votre activité principale (si vous avez créé votre activité en cours d'année, vous devez également déclarer les revenus perçus avant la création, pour les mêmes raisons).

Quelle est la base de calcul ? Le revenu imposable : revenu retenu pour le calcul de l'impôt (bénéfice) concernant votre activité artisanale ou commerciale, auquel s'ajoutent certaines charges, à savoir :

- ☐ les cotisations complémentaires facultatives (mutuelle, retraite complémentaire, ...),
- ☐ l'abattement pour adhésion à un centre de gestion agréé.

2 L'URSSAF

☐ Allocations familiales

- ☐ **Taux : 5,4%** de la totalité du revenu imposable.
- ☐ **Base de calcul** : les revenus imposables de l'avant-dernière année (le bénéfice) de votre activité.
- ☐ **En début d'activité**, cette base n'existant pas, elle est forfaitaire : 38 643 F en 2000 (5 891 €), ce qui équivaut à une cotisation de 2 087 F (318 €).

Si vous commencez votre activité en janvier 2001, les cotisations sont calculées sur une base forfaitaire durant l'année 2001 et les 1^{er} et 2^{ème} trimestres 2002. Lorsque le revenu de l'année 2001 est connu, une régularisation est effectuée durant les 3^{ème} et 4^{ème} trimestres 2002, et un remboursement est effectué avant le 30 novembre 2002, s'il y a lieu.

❑ **Exonérations :**

- ◆ Les créateurs d'entreprises, chômeurs ou RMistes, bénéficient d'une exonération de cette cotisation. Vous devez fournir une attestation de la DDTE (*voir page 262*).
- ◆ Vous pouvez être provisoirement dispensé de cotisations si vos revenus de l'avant-dernière année sont inférieurs à 25 762 F (3 927 €) (base 2000). Faire cette demande par courrier recommandé avec accusé de réception.

- ❑ **Dates d'exigibilité** des cotisations provisionnelles de l'année en cours (AF, CSG et CRDS) : 15 mai, 15 août, 15 novembre, 15 février. Un avis d'échéance ou de prélèvement vous sera adressé chaque trimestre. Il est à présent possible de mensualiser vos prélèvements.

- ❑ **Prestations** : elles sont identiques à celles des salariés.

❑ **CSG et CRDS**

- ❑ **Taux** : **7,5%** pour la CSG (dont 5,1% déductibles des impôts) et **0,5%** pour la CRDS.
- ❑ **Base de calcul** : les revenus imposables de l'avant-dernière année (le bénéfice) de votre activité majorés des cotisations sociales obligatoires et des cotisations volontaires du conjoint collaborateur le cas échéant.
- ❑ **Début d'activité** : la base de calcul des deux premières années est forfaitaire. Elle est de 38 643 F (5 891 €) la première année et 57 964 F (8 837 €) la seconde.

❑ **Contribution à la formation professionnelle.**

Les artisans en sont exonérés, cette contribution prend la forme de taxe et est versée à la Chambre des Métiers.

❑ **Contribution à la formation professionnelle.**

- ❑ Le droit à la formation entraîne une contribution, soit par paiement auprès d'un organisme collecteur agréé, soit auprès de l'URSSAF.
- ❑ Montant : 265 F (40 €) pour l'année 2000
- ❑ Exigibilité : le 15 février.

3 **La CANAM** (autrement dit, les Caisses d'Assurances Maladie-Maternité Agréées)

- ❑ La CANAM coordonne et contrôle l'action des CMR (Caisses Régionales) et des OC (Organismes Conventionnés).

- ❑ Vous allez être affilié à une Caisse Régionale ou à un Organisme Conventionné qui percevra les cotisations et réglera les prestations dans les conditions fixées par la CANAM.
- ❑ Des adresses vous seront proposées au moment de votre inscription au CFE, elles dépendront de votre situation géographique et de votre activité. Pour mieux connaître la caisse à laquelle vous serez affilié, renseignez-vous auprès de la CANAM.
- ❑ **Taux :**
 - ❑ 0,6% jusqu'au plafond de la sécurité sociale qui est de 176 400 F en 2000 (26 892 €),
 - ❑ auquel vous ajoutez 5,8% dans la limite de 5 fois le plafond de la sécurité sociale (882 000 F soit 134 460 €).
- ❑ **Base de calcul :** vos revenus nets imposables de l'année en cours. En pratique, le calcul ne peut se faire que sur des chiffres connus, il est donc basé, en avril, sur les ressources de l'avant-dernière année, en octobre sur les ressources de la dernière année, et une régularisation est effectuée l'année suivante.
- ❑ **Début d'activité :** le calcul de vos cotisations maladie de la première année se fera sur une base forfaitaire de 38 643 F (5 891 €) et 57 964 F (8 836 €) la deuxième année. Vos cotisations s'élèveront à 2 473 F (377 €) la première année et 3 710 F (566 €) la seconde. Les créateurs chômeurs et RMistes peuvent bénéficier d'une exonération totale la première année, s'ils en ont fait la demande auprès de la DDTE.
- ❑ **Dates d'exigibilité** des cotisations provisionnelles de l'année en cours : 1^{er} avril et 1^{er} octobre. Un avis d'échéance ou de prélèvement vous sera adressé chaque semestre.
- ❑ **Une cotisation minimum forfaitaire est obligatoire** même si les revenus sont déficitaires afin que vous puissiez bénéficier des prestations. Elle est égale à celle qui serait due si vos revenus correspondaient à 40% du plafond de la sécurité sociale, soit 70 560 F (10 757 €), soit une cotisation de 4 516 F (688 €) en 2000.

Cette cotisation forfaitaire ne s'applique pas si **vous avez plusieurs activités**, avec des droits aux prestations ouverts dans un autre régime (régime général des salariés AGESSA ou Maison des Artistes pour les artistes auteurs, régime agricole). La cotisation réelle sera calculée lorsque les revenus de l'activité (d'artisan ou de commerçant, et pour lesquels vous n'avez pas encore cotisé) seront connus, et celle-ci est obligatoire, que vous bénéficiiez ou non de prestations grâce à une autre activité.

❑ **Prestations** : les remboursements de frais (prestations en nature) et les indemnités journalières (prestations en espèces) sont couvertes.

❑ **Votre participation aux frais** (ticket modérateur) sera :

- ❑ 50% pour les frais médicaux et paramédicaux (au lieu de 30% pour les frais médicaux et 40% pour les frais paramédicaux dans le régime des salariés),
- ❑ 65% pour les médicaments « vignettes bleues » (identique au régime des salariés),
- ❑ 20% pour les frais d'hospitalisation, honoraires et frais de séjours (identique au régime des salariés),
- ❑ En cas de maternité, vous bénéficiez d'une allocation égale au plafond mensuel de la sécurité sociale, soit 14 700 F (2 241 €), elle est de 7 350 F en cas d'adoption. A cela s'ajoute une indemnité forfaitaire d'interruption d'activité de 7 350 F si vous arrêtez de travailler pendant au moins 30 jours et 14 700 F pour un arrêt de 60 jours. Les conjointes collaboratrices sont également concernées (voir page 174).

❑ **Indemnités journalières en cas de maladie ou d'accident :**

Elle est d'un montant de 1/720^e du revenu des trois dernières années civiles, dans la limite du plafond de la sécurité sociale, et avec un minimum de 40% (soit de 98 F (14,98 €) à 245 F (37,35 €) par jour). Cette indemnité est attribuée avec un délai de carence de trois jours et pour, au maximum, 90 jours consécutifs, et ne peut excéder 90 jours non consécutifs dans l'année.

4 La Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Artisans : la CANVACA

- ❑ 33 caisses gèrent l'assurance vieillesse des artisans sous le couvert de la CANVACA. Vous serez obligatoirement affilié à la caisse interprofessionnelle du lieu de votre domicile, ou à la caisse professionnelle (correspondant à votre activité), si elle existe pour votre lieu de domicile.

4 La Caisse Nationale d'Assurance Vieillesse des Industriels et Commerçants : l'ORGANIC

- ❑ Des caisses professionnelles et interprofessionnelles gèrent l'assurance vieillesse des commerçants sous le couvert de l'ORGANIC.

- ❑ **Taux : 16,35%** des revenus dans la limite du plafond de la sécurité sociale qui est de 176 400 F en 2000 (26 892 €) .
- ❑ **Base de calcul** : les revenus professionnels de l'avant-dernière année, avec une régularisation en juillet.
- ❑ **Début d'activité** :
 - ❑ La cotisation est due à compter du 1^{er} jour du trimestre civil suivant le début d'activité (le 2, si le 1^{er} est férié). Tenez-en compte en commençant le 3 et cotisez un trimestre en moins la première année !
 - ❑ Les cotisations de la première année se fondent sur une base forfaitaire de 38 643 F (5 891 €) et 57 964 F (8 836 €) la seconde. Cela correspond respectivement à des cotisations de 6 318 F (963 €) et 9 477 F (1 445 €).
 - ❑ Les créateurs chômeurs et RMistes peuvent bénéficier d'une exonération totale la première année s'ils en ont fait la demande auprès de la DDTE, faire parvenir l'attestation de la DDTE à la caisse d'assurance vieillesse.
- ❑ **Périodicité** : annuelle, répartie en deux fractions (15 février, 31 juillet).
- ❑ **Cotisation minimum** (en cas de revenus insuffisants ou déficit) : 16,35% d'une base minimum de 8 404 F (1 281 €), ce qui fait une cotisation minimum de 1 374 F (209 €).
- ❑ **Régimes complémentaires d'assurance vieillesse et invalidité décès** (proposé par votre caisse d'assurance vieillesse)

❑ Régime complémentaire d'assurance vieillesse Obligatoire, la cotisation est de 6% (en 2000) des revenus de l'avant-dernière année.	❑ Régime complémentaire d'assurance vieillesse Ce régime est facultatif, vous pouvez choisir de cotiser ou non. Ce régime est obligatoire pour votre conjoint collaborateur ou associé, la cotisation est de 2,5% (en 2000) des revenus de l'avant-dernière année..

❑ Régime d'assurance invalidité-décès Obligatoire, la cotisation est de 2% (en 2000) des revenus de l'avant-dernière année.	❑ Régime d'assurance invalidité-décès Obligatoire, la cotisation annuelle est fixée à 800 F. Vous en êtes exonéré si vos revenus sont inférieurs à 1/8^e du plafond de la sécurité sociale, soit 22 050 F en 2000 (3 361 €).
-
- ❑ La première et la seconde année d'activité, la base de calcul prise en compte équivaut, respectivement, au tiers du plafond de la sécurité sociale, soit 58 800 F en 2000 (8 964 €) et à la moitié du plafond, soit 88 200 F en 2000 (13 446 €).

D'un point de vue fiscal

- 1 Ecrire (dès votre inscription au CFE) à votre centre des impôts**, en lui signalant votre création en date du ../../...., votre choix de régime d'imposition sur le revenu, votre choix de régime de TVA, et tout autre renseignement qui vous semblerait nécessaire. Ainsi, les choses sont claires.

- 2 IMPOT SUR LE REVENU.** Tous les artisans et commerçants sont imposés dans le cadre **des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C.)**. Vos revenus personnels sont les bénéfices de votre entreprise. Trois régimes :
 - ❑ **La Micro-entreprise**
 - ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est **inférieur à 500 000 FHT** (76 225 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et **inférieur à 175 000 FHT** (26 679 €) pour les prestations de services.
 - ❑ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2042** (la même déclaration de revenus que les salariés, et ce, avant le **28 février**).
 - ❑ L'administration déterminera votre bénéfice (et par conséquent votre revenu imposable) en appliquant un **abattement de 70%** sur votre chiffre d'affaires pour les activités de fabrication et d'achat-revente et **de 50%** pour les prestations de services ; cet abatte-

ment ne pouvant être inférieur à 2 000 F (305 €) ; sont ensuite déduites ou ajoutées les plus ou moins values provenant d'achats ou de cessions de biens (comme le matériel ...). Les charges d'exploitation telles que les fournitures ou factures de téléphone ne sont pas déduites car l'administration suppose qu'elles correspondent aux 70% et 50% d'abattement.

- ❑ **Le régime de la micro-entreprise est attractif de par sa simplicité** (peu de « paperasserie » administrative comme vous le verrez plus loin ...), mais il est important d'en estimer le coût : pensez-vous réellement que vos charges d'exploitation (loyer, déplacements, frais postaux, publicité, petites fournitures ...) s'élèvent seulement à 70% ou 50% de votre chiffre d'affaires ?
- ❑ **Vos obligations comptables** : un registre par année récapitulant le détail des achats, et un livre-journal, tenu au jour le jour faisant apparaître les recettes.

Si vous êtes de plein droit, au vu de votre chiffre d'affaires (ou de ce que vous supposez avoir comme chiffre d'affaires la première année) soumis au régime de la micro-entreprise, vous pouvez opter pour le régime du réel simplifié en en faisant la demande (en recommandé avec accusé de réception) avant le 1^{er} février de l'année en cours ; et inversement, lorsque vous êtes de plein droit soumis au régime du réel simplifié et que vous souhaitez opter pour le régime de la micro-entreprise. Cette option est valable cinq ans, tant que l'entreprise reste de manière continue dans le champ d'application.

❑ Le Régime du « Réel Simplifié »

- ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est compris **entre 500 000 FHT** (76 225 €) **et 5 000 000 FHT** (762 245 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et **entre 175 000 FHT** (26 679 €) **et 1 500 000 FHT** (228 674 €) pour les prestations de services.
- ❑ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2031** avec les annexes 2033 A (bilan simplifié) et 2033 B (compte de résultat simplifié) **avant le 31 Mars**.
- ❑ Vous déclarez l'ensemble de vos recettes et de vos dépenses et en concluez un bénéfice, ou un déficit.
- ❑ Alors que vous êtes de plein droit (de par l'estimation de votre chiffre d'affaires) bénéficiaire du régime du Réel Simplifié, vous pouvez opter (mais il faut en faire la demande) pour le Régime du Réel Normal.
- ❑ **Vos obligations comptables** : une comptabilité « super-simplifiée ».

❑ Le Régime du « Réel Normal »

- ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est **supérieur à 5 000 000 FHT** (762 245 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et à **1 500 000 FHT** (228 674 €) pour les prestations de services.
- ❑ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2031** (tableaux comptable 2050 à 2058 et financiers 2054 bis à 2059 D) **avant le 31 Mars**.
- ❑ Vous déclarez l'ensemble de vos recettes et de vos dépenses et en concluez un bénéfice, ou un déficit.
- ❑ **Vos obligations comptables** : une comptabilité classique, je ne développerai pas ce cas et vous suggère fortement d'utiliser les services d'un comptable car, ... chacun son métier.

N'ayez pas de charges abusives que vous aurez du mal à justifier, quelle que soit l'option choisie.
Évitez toujours de surprendre l'administration fiscale par vos choix, elle devient méfiante.

3 La TVA :

- ❑ **Définition de la TVA** : alors que vous appliquez une TVA à vos tarifs (TVA due), vous réglez une TVA lors de vos achats (TVA déductible). C'est la différence entre ces deux montants dont vous êtes redevable à l'administration.

$$\text{TVA due} - \text{TVA déductible}$$

- ❑ **Deux taux existent** : le taux normal (19,6%) et le taux réduit (5,5%). Seules quelques professions bénéficient du taux réduit et sous certaines conditions. Ne vous aventurez pas à l'utiliser si vous n'êtes pas sûr, et je dirais même, si votre inspecteur des impôts n'a pas approuvé votre décision (voir liste page 216).

❑ Régimes

❑ La Franchise

- ◆ Votre chiffre d'affaires annuel est **inférieur à 500 000 FHT** (76 225 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et **inférieur à 175 000 FHT** (26 679 €) pour les prestations de services, **vous pouvez opter** pour la franchise de TVA en informant votre inspecteur des impôts par lettre recommandée avec accusé de réception, sinon, vous utilisez le régime du réel simplifié.

- ◆ Vous ne facturez pas de TVA (**vous devez le mentionner sur vos factures : « TVA non applicable, article 293 B du CGI »**), et vous ne pouvez pas récupérer la TVA sur vos achats. Vous êtes, par conséquent, dispensé de remplir les déclarations de TVA.
 - ◆ Si au cours de l'année votre chiffre d'affaires dépasse 550 000 F (83 847 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et 200 000 F (30 490 €) pour les prestations de services, votre franchise s'interrompt et vous devenez redevable de la TVA à compter du premier jour du mois au cours duquel votre chiffre d'affaires a franchi ce seuil.
 - ◆ Si vous avez choisi le régime de la micro-entreprise, vous bénéficiez alors automatiquement de la franchise de TVA et ne pouvez pas vous y soustraire, tandis qu'à l'inverse vous pouvez bénéficier de la franchise sans avoir opté pour le régime de la micro-entreprise.
- ❑ **Le Régime du « Réel Simplifié »**
- ◆ Votre chiffre d'affaires annuel est supérieur à 500 000 FHT (76 225 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et supérieur à 175 000 FHT (26 679 €) pour les prestations de services.
 - ◆ Vous devez remplir une **déclaration annuelle** déterminant la TVA due au titre de l'année (qui vient de s'écouler) et le montant des acomptes trimestriels dont vous vous acquitterez l'année suivante.
 - ◆ Ces acomptes sont à verser en avril, juillet, octobre et décembre. Ils correspondent (au moins) au quart de la taxe due pour l'année précédente.
 - ◆ Le complément d'impôt éventuel est exigible lors du dépôt de la déclaration annuelle.
 - ◆ **La première année** vous devez vous acquitter, chaque trimestre, d'un versement au moins égal à 80% de la TVA réellement due pour le trimestre correspondant.
 - ◆ Ce régime vous est attribué d'office si votre chiffre d'affaires est supposé être inférieur à 5 000 000 FHT (762 245 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et 1 500 000 FHT (228 674 €) pour les prestations de service, mais vous pouvez opter pour l'option du régime réel normal en en faisant la demande par courrier (recommandé avec accusé de réception).

❑ **Le Régime du « Réel Normal »**

Vous calculez votre TVA due et votre TVA déductible sur les opérations réalisées au cours du mois ou du trimestre et utilisez le formulaire « CA3 ».

4 La Taxe Professionnelle

❑ **Base d'imposition :**

- ❑ La valeur locative de la surface utilisée pour votre activité,
- ❑ Une fraction des revenus. Ce deuxième élément tend à disparaître dans le calcul de la taxe professionnelle.

❑ **Début d'activité** : si vous créez votre activité en cours d'année, la taxe professionnelle n'est pas due pour l'année de la création.

❑ **Période de référence** : l'avant-dernière année.

❑ **Exonérations :**

- ❑ Certaines municipalités exonèrent partiellement ou totalement les créateurs d'entreprise la ou les premières années. Faites une demande d'exonération, au cas où !
- ❑ Les Zones d'Aménagement du Territoire, les Territoires Ruraux à Développement Prioritaire, les Zones Franches sont partiellement ou totalement exonérées la ou les premières années (voir page 262).

- ❑ Pour les forains ou la vente ambulante, la valeur locative de leur véhicule est prise en compte, ainsi que celle du garage ou des remises où sont entreposés marchandises et véhicule.
 - ❑ Les artisans sont totalement exonérés de la taxe professionnelle dans le cas où ils sont inscrits au répertoire des métiers, leur activité manuelle est prépondérante, ils travaillent seuls ou avec des membres de leur famille (s'ils emploient un à quatre salariés, l'exonération devient partielle)... Contactez votre inspecteur des impôts.
- ❑ **Taxe pour frais de chambres des métiers**
 - ❑ Elle est d'un maximum de 623 F (95 €) en 2000. A cela s'ajoute une contribution de 512 F (78 €) qui permet de financer les actions de formation continue.
 - ❑ Certaines entreprises nouvelles bénéficient d'une exonération de cette taxe les deux premières années.
 - ❑ Les artisans exonérés de taxe professionnelle sont également exonérés de cette taxe.

- ❑ **Taxe pour frais de chambres de commerce et d'industrie**
 - ❑ Elle est perçue en addition de la taxe professionnelle, son taux varie chaque année.
 - ❑ Certaines entreprises nouvelles bénéficient d'une exonération de cette taxe les deux premières années.

5 La gestion au quotidien

- ❑ Les obligations comptables sont de deux types : celles émanant de l'administration fiscale, et celles tirées tout droit du Code du Commerce (ces dernières ne concernent donc pas les artisans).

Il s'avère qu'au quotidien, le code du commerce exige les mêmes obligations comptables des commerçants en « micro-entreprise » que des commerçants « au réel simplifié ».

- ❑ **Tenir un état des factures clients à jour**, afin de vérifier que vos paiements ont été honorés.

Un commerce de détail s'adressant à des particuliers n'a pas l'obligation d'émettre des factures pour chaque client, mais de récapituler en fin de journée le total des ventes, et de garder soit, un « brouillard de caisse » et un « brouillard de banque » soit, les bandes de caisse enregistreuse.

- ❑ **Gardez TOUTES vos factures, quittances, reçus** (classez les chronologiquement ou par fournisseurs), même si vous achetez des tickets de métro, demandez un reçu. Autrement, considérez ces achats comme des achats personnels.

Vous ne pouvez pas récupérer la TVA sur certaines dépenses telles que transports et déplacements (carburant sauf le diesel, réparations ...), timbres. Il est donc inutile d'extraire cette TVA sur vos livres de comptes.

- ❑ Quatre types de journaux (ou livre ou registre ... peu importe le nom) existent (vous les trouverez en papeterie sous la référence 9640 d'Exacompta) :

- ❑ Les journaux par nature d'opérations (recettes ou dépenses) :

- ◆ registre des achats,
 - ◆ livre-journal des recettes.

- ❑ Les journaux par mode de paiement (caisse : espèces ; banque : chèques, virements, CB) :

- ◆ « brouillard » de caisse ou « livre-journal » de caisse,
 - ◆ « brouillard » de banque ou « livre-journal » de banque.

Il est évident qu'on peut alors croiser nature d'opération et mode de paiement, ce qui donnera un « livre-journal de banque des recettes » et un « livre-journal de banque des achats », par exemple.

Sur chacun de ces livres, vous devez inscrire chronologiquement les opérations et les détailler : libellé, date, montant HT et TVA.

Vous devez prendre en compte la date de paiement, et non la date de facture, lors de leur enregistrement dans les livres de comptes.

Obligations comptables des micro-entreprises :

☐ un registre des achats,	☐ un registre des achats,
☐ un livre-journal des recettes.	☐ un livre-journal des recettes,
	☐ un « brouillard » de caisse,
	☐ un « brouillard » de banque.

- ☐ Les recettes correspondant à des ventes au détail ou à des services rendus aux particuliers peuvent être inscrites globalement en fin de journée lorsque leur montant unitaire n'excède pas 500 F (76 €). Les commerçants doivent distinguer les règlements en espèces et les autres règlements.

☐ Et si votre chiffre d'affaires dépasse le seuil de la micro-entreprise ?

Au moment où vous entrevoyez le dépassement (une commande, un nouveau client ...), **prenez rendez-vous avec votre inspecteur des impôts et négociez avec lui le passage** de la micro-entreprise à « l'entreprise ».

Ce passage se fait sans difficulté puisque :

- ☐ l'impôt sur le revenu se calcule **sur l'année**, en utilisant alors le régime du réel simplifié, uniquement.
- ☐ la TVA : à partir du mois de dépassement, vous appliquerez la TVA sur vos factures et récupérerez la TVA sur vos achats ; vous remplirez les formulaires concernés.
- ☐ l'année suivante, vous pourrez à nouveau utiliser ce régime fiscal (de la micro-entreprise), si ce dépassement était, à votre avis, exceptionnel. Cependant, si la croissance de votre entreprise se confirme, gardez le régime du réel simplifié et l'assujettissement à la TVA ; d'autant que vos clients ne vont plus s'y retrouver si, un jour, vous appliquez la TVA, le lendemain non ...

Obligations comptables du régime simplifié :

- ☐ Cette comptabilité doit retracer l'ensemble des mouvements de trésorerie même s'ils n'affectent pas directement le résultat (apports et prélèvements de l'exploitant ...).

❑ un livre-journal des recettes par mode de paiement, ❑ un livre-journal des dépenses par mode de paiement,	❑ un livre-journal des recettes par mode de paiement, ❑ un livre-journal des dépenses par mode de paiement, ❑ la centralisation mensuelle de tous ces journaux sur un seul (seulement les totaux).

Au Régime du réel normal, c'est une comptabilité de créances et de dettes où l'on prend en compte pour le calcul du bénéfice de l'entreprise en fin d'exercice, la date de la facture et non la date de paiement. C'est une comptabilité « classique ». Je ne développerai pas cette option, car je prends pour principe que vous n'allez pas rapidement avoir un chiffre d'affaires de cette ampleur, et que si c'est le cas, vous aurez les moyens d'investir dans les services d'un comptable.

6 La gestion en fin d'exercice

- ❑ **Les revenus du « dirigeant »**, que l'on appelle aussi « prélèvements de l'exploitant », **ne sont pas déductibles du revenu imposable**, ils font, au contraire, partie intégrante de ce revenu imposable. Néanmoins, les revenus du conjoint peuvent être déduits sous certaines conditions (voir page 139).
- ❑ Si vous ne recevez pas votre déclaration de revenus, vous devez vous la procurer à votre centre des impôts (nul n'est censé ignorer la loi ...).
- ❑ En plus de la déclaration de revenus industriels et commerciaux n°2031 (lorsque vous n'êtes pas en micro-entreprise), vous devez remplir votre déclaration de revenus n°2042 sur laquelle vous mentionnez vos revenus « non-salariés » (voir page 200).
- ❑ Vous ne bénéficiez pas de l'abattement des 10% (correspondant aux frais professionnels), mais vous bénéficiez de l'abattement de 20%, **SI, et seulement si**, vous êtes adhérent d'un centre de gestion agréé (voir page 198).

❑ Les micro-entreprises

Un état fourni par l'administration doit être joint à la déclaration de revenus n°2042 avec les informations suivantes :

- ❑ les recettes réalisées,

- ❑ les achats effectués,
- ❑ l'état des immobilisations,
- ❑ l'évaluation forfaitaire des stocks,
- ❑ vous n'avez pas à établir de bilan ou de compte de résultat.

❑ Au Régime « Réel simplifié »

- ❑ Les créances et les dettes sont constatées à la clôture de l'exercice, au contraire de la comptabilité classique, cette constatation est faite dans le bilan abrégé. La constatation des créances et des dettes n'est autre que la liste de l'ensemble des recettes et des dépenses facturées et non réglées à la fin de l'exercice précédent (qui ont sans doute été réglées durant l'exercice) ainsi que celles facturées et non réglées à la fin de l'exercice présent.

Vous établissez une facture le 20 décembre, le client ne vous paiera que fin janvier. Le montant de cette facture doit être pris en compte dans votre CA de l'exercice mais n'étant pas encaissé, il n'est donc pas encore enregistré dans l'un des livres-journaux.

- ❑ **Bilan abrégé** (voir page 212).
- ❑ **Compte de résultats** (voir page 212)

L'élaboration du compte de résultat est tout simplement :

- ◆ l'ensemble des recettes et dépenses,
- ◆ le total de la part privée des frais mixtes à réintégrer,
- ◆ le total des réintégrations fiscales,
- ◆ la dotation aux amortissements.

- ❑ **Evaluation forfaitaire des stocks.**
- ❑ **Tableau des frais mixtes et réintégrations fiscales** (voir page 210)
- ❑ **Tableau des amortissements** (voir page 210)

❑ **« Etat des Honoraires, Vacations, Commissions, Courtages, Ristournes et Jetons de Présence, Droits d'auteur et d'inventeur payés pendant l'année »**

Cette déclaration (n°DAS-2-T) est à remplir et à faire parvenir avant le 31 janvier de l'année suivante à votre Centre Départemental d'Assiette, renseignez-vous auprès de votre Centre des Impôts. Ce n'est qu'une déclaration de tous les honoraires ... que vous avez payé dans l'année comme par exemple les honoraires de votre Centre de Gestion Agréé.

Mon point de vue.

Vous démarrez votre activité avec peu ou pas de capitaux et peu de besoins en investissements. La solution de l'entreprise individuelle est sans doute plus simple et moins coûteuse, cependant, n'oubliez pas que vous êtes responsable sur vos biens propres.

Si vous avez besoin d'investir dans du matériel important, le statut juridique de la SARL sera plus intéressant, car, un moyen d'obtenir des capitaux (pour ces investissements) sans emprunter, est la "participation au capital" (voir page 257), et en outre, vous ne serez pas responsable sur vos biens propres.

Artiste-Auteur

Définition

- ☐ Vous travaillez seul.
- ☐ Vous êtes auteur d'œuvres d'art originales dans le sens strict du Code Général des Impôts (voir page 215).
- ☐ Vous percevez des droits d'auteur.
- ☐ Vous accomplissez des actes civils et non commerciaux.
- ☐ Vous êtes responsables sur vos biens propres.
- ☐ Vous n'avez pas d'apport de capitaux.

Démarches

1 Le statut complexe d'artiste

- ☐ Sachez tout d'abord que c'est le statut **le plus mal connu de toutes les administrations** et que vous allez vous heurter à beaucoup de murs. Pour être le plus solide possible, il faut bien savoir où vous mettez les pieds et vous déplacer avec toute la documentation nécessaire auprès des administrations.
- ☐ Suivant l'art que vous pratiquez et que vous allez vendre, vous allez dépendre, d'un point de vue social, de La Maison des Artistes ou de L'AGESA (Association pour la Gestion de la Sécurité Sociale des Auteurs),

❑ **La Maison des Artistes concerne les Arts graphiques et plastiques**

- ◆ Tableaux, peintures, dessins, aquarelles, gouaches, pastels, mono-types (excepté les dessins industriels) ; création d'images destinées à transmettre un message visuel dans tous les domaines de la vie économique, sociale ou culturelle,
- ◆ Gravures, estampes et lithographies, quelle que soit la matière employée,
- ◆ Sculpture, assemblage de matériaux, maquette de fresque, mosaïque et vitraux (à l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie),
- ◆ Tapisseries tissées entièrement à la main,
- ◆ Dessins originaux pour impression sur textile ou papier peint,
- ◆ Céramiques,
- ◆ Emaux sur cuivre (à l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie, ou de joaillerie).

❑ **L'AGESSA concerne les Œuvres de l'esprit**

- ◆ **Ecrivains**
Auteurs de livres, brochures et autres écrits littéraires et scientifiques, traductions, illustrations de livres, auteur d'œuvres dramatiques et mises en scène d'ouvrages dramatiques, lyriques, et chorégraphiques. Le support peut être autre que le livre : les auteurs de logiciels.
- ◆ **Auteurs compositeurs de musique, auteurs d'œuvres chorégraphiques et pantomimes.**
- ◆ **Cinéma et télévision**
Auteurs d'œuvres cinématographiques quel que soit le procédé d'enregistrement et de diffusion.
- ◆ **Photographie**
Auteurs d'œuvres photographiques ou d'œuvres réalisées à l'aide de techniques analogues à la photographie.

❑ Ce statut spécifique peut s'assimiler à un statut de « salarié-indépendant ».

- ❑ D'un point de vue fiscal, vos contraintes sont les mêmes qu'un indépendant en profession libérale,
- ❑ D'un point de vue social, vos cotisations (exceptées les cotisations retraite) sont directement réglées par les personnes qui procèdent à la diffusion ou à l'exploitation de vos œuvres (vos notes de droits d'auteur ressemblent en certains points à une feuille de

salaire) et vous bénéficiez des prestations d'assurances sociales et familiales dans les mêmes conditions que les salariés. Ce régime est financé par les cotisations des artistes auteurs et les contributions des personnes qui procèdent à la diffusion ou à l'exploitation des œuvres originales.

❑ Pour être affilié (**cotiser ET bénéficier** des prestations) certaines conditions sont requises :

- ❑ résider fiscalement en France,
- ❑ exercer une activité comprise dans le champ d'application du régime, et percevoir des droits d'auteurs,
- ❑ **justifier avoir perçu des ressources artistiques d'un montant au moins égal à 1200 fois la valeur horaire moyenne du SMIC** au cours de la dernière année civile précédant la demande d'affiliation au régime, soit 49 644 F pour l'année 2000 (7 568 €). Deux années civiles sont considérées si les revenus sont inférieurs ; trois années civiles sont demandées aux photographes.
- ❑ **Ce qui sous-entend qu'en attendant d'être affilié, il va falloir opter pour un statut intermédiaire (par obligation fiscale, mais également pour être protégé socialement - maladie ...).**
- ❑ Deux points de vue sont alors TRES importants à évaluer pour vous permettre de faire les bonnes démarches :
 - ❑ Votre activité est-elle comprise dans le champ d'application ?
 - ❑ Avez-vous une activité secondaire, et dans ce cas, de quel type ? et quelle est votre situation familiale ?

2 Votre activité est-elle comprise dans le champ d'application ? EN TOUTE OBJECTIVITE, considérez-vous que vos œuvres appartiennent aux catégories « Art graphique et plastique » ou « Œuvres de l'esprit » citées plus haut ?

Votre création correspond en effet à l'un des arts précités, **MAIS**, vos œuvres (en ce qui concerne les œuvres graphiques, plastiques, et photographiques) doivent être :

- ❑ des exemplaires uniques,
- ❑ ou reproduites en TRES petits nombres d'exemplaires (*pour plus de précisions voir Annexe III de l'article 71 du CGI page 215*) sous votre contrôle ou celui de vos ayants-droit, et numérotées,
- ❑ signées.

Pour plus de prudence je vous conseille fortement de vous adresser à la Maison des Artistes ou à l'AGESSA, avant toute démarche, de leur présenter votre travail et d'avoir leur approbation : votre travail peut-il être OUI ou NON considéré comme de l'art, non pas d'un point de vue esthétique (qu'ils ne jugeront pas), mais d'un point de vue juridique.

Avec leur aval, rencontrez également votre inspecteur des impôts.

Il vaut mieux que l'on vous dise aujourd'hui, au risque de vous vexer, que vous ne faites pas de l'art, plutôt que dans trois ans. Car dans trois ans cette interprétation vous coûtera de l'argent. Sachez que cette interprétation est purement JURIDIQUE et absolument pas ESTHETIQUE.

3 Avez-vous une activité secondaire et de quel type ? Quelle est votre situation familiale ?

Afin d'optimiser les démarches et de déterminer le régime social le plus approprié à votre situation, il est important de savoir,

- ☐ si de par votre situation familiale ou une activité secondaire salariée, vous bénéficiez des prestations du régime général de Sécurité Sociale. Ainsi, vous n'aurez pas recours, en attendant d'être affilié à l'AGESSA ou la Maison des Artistes, à la CMU (Couverture Maladie Universelle).
- ☐ si vous avez une activité secondaire qui ne peut entrer dans le cadre des professions artistiques définies plus haut. Dans ce cas, vous serez contraint d'avoir un double statut.

Les quatre exemples qui vont suivre vous permettront de mieux comprendre votre situation :

Cas n°1 *Exemple : vous êtes peintre, et, pour avoir un revenu d'appoint, vous êtes standardiste 12 heures par semaine (ce qui correspond à plus de 120 heures par trimestre).*

☐ D'un point de vue social

- ☐ De par votre situation familiale ou une activité secondaire salariée, vous bénéficiez des prestations du régime général de Sécurité Sociale. Durant une année civile, vous allez cotiser à l'AGESSA ou à La Maison des Artistes sans bénéficier des prestations de ce régime.
- ☐ Au terme de cette année, faites une demande d'affiliation à l'AGESSA ou à la Maison des Artistes, ce qui vous permettra de cotiser tout en bénéficiant des prestations de ce régime spécial.

❑ D'un point de vue fiscal

Vous êtes imposable au titre des Bénéfices Non Commerciaux (comme les professions libérales), reportez-vous au chapitre « d'un point de vue fiscal des professions libérales » (page 91).

Cas n°2 *Exemple : vous êtes sculpteur et célibataire, avec pour seule activité : votre art. Il est nécessaire que vous ayez une couverture sociale.*

❑ D'un point de vue social

- ❑ Vous ne bénéficiez d'aucune couverture sociale la première année d'exercice de votre art, de par vos cotisations à l'AGESSA ou à la Maison des Artistes, ni de par vos liens familiaux. Depuis le 1^{er} janvier 2000, a été mise en place la CMU (Couverture Maladie Universelle) (voir page 197).
- ❑ Au terme de cette année, faites une demande d'affiliation à l'AGESSA ou à la Maison des Artistes, ce qui vous permettra de cotiser tout en bénéficiant des prestations de ce régime spécial.

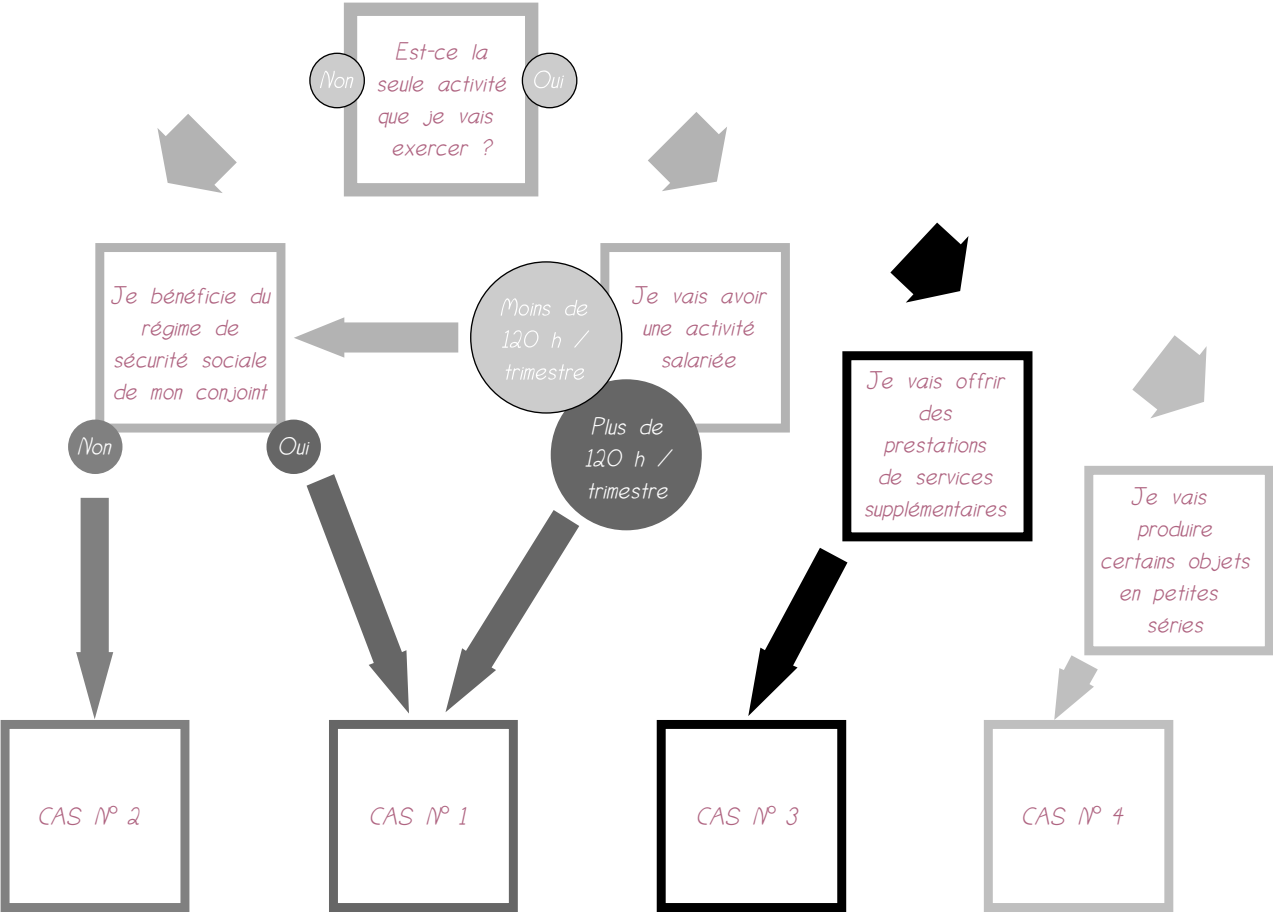
❑ D'un point de vue fiscal

Vous êtes imposable au titre des Bénéfices Non Commerciaux (comme les professions libérales), reportez-vous au chapitre « d'un point de vue fiscal des professions libérales » (page 91).

Cas n°3 *Exemple : vous êtes écrivain (vous écrivez des romans pour les enfants) et vous mettez votre passion des mots au service des autres, vous êtes écrivain public. Il vous faudra garder les 2 statuts, celui de profession libérale pour votre métier d'écrivain public, et celui d'artiste-auteur pour votre métier d'écrivain.*

❑ D'un point de vue social

- ❑ Vous ne bénéficiez pas des prestations du régime général de Sécurité Sociale et vous complétez votre activité artistique en proposant des services. Il vous faut utiliser le statut d'entrepreneur individuel en profession libérale (voir page 84).
- ❑ Au terme de cette année, faites une demande d'affiliation auprès de l'AGESSA ou de La Maison des Artistes, cette affiliation vous permettra de cotiser et de bénéficier des prestations de ce régime spécial.



- ❑ Vous adoptez conjointement les deux régimes et faites en conséquence, des notes de droits d'auteurs (avec cotisation Maison des Artistes ou AGESSA ...) pour une partie de votre activité et des notes d'honoraires pour la seconde activité dont le chiffre d'affaires est pris en compte pour vos cotisations sociales d'entrepreneur individuel, pour l'autre partie.

❑ D'un point de vue fiscal

Vous êtes imposable au titre des Bénéfices Non Commerciaux (comme les professions libérales), reportez-vous au chapitre « d'un point de vue fiscal des professions libérales » (voir page 91).

Cas n°4

Exemple : Vous êtes céramiste, une partie de votre production est purement artistique : chaque objet est différent d'un autre, numéroté et signé. Vous avez réussi à vendre certains objets à des grands magasins, mais ils veulent des séries de 150. Vous allez facturer les objets de petites séries en qualité d'artisan, et les objets uniques en qualité d'artiste.

❑ D'un point de vue social

- ❑ Vous ne bénéficiez pas des prestations du régime général de Sécurité Sociale et/ou vous complétez votre activité artistique en produisant des petites séries. Il vous faut utiliser le statut d'entrepreneur individuel en tant qu'artisan (voir page 99).
- ❑ Au terme d'une année civile, faites une demande d'affiliation auprès de l'AGESSA ou de La Maison des Artistes, cette affiliation vous permettra de cotiser et de bénéficier des prestations de ce régime spécial.
- ❑ Vous adoptez conjointement les deux régimes et faites en conséquence, des notes de droits d'auteurs (avec cotisations Maison des Artistes ou AGESSA ...) pour une partie de votre activité et des factures dont le chiffre d'affaires est pris en compte pour vos cotisations sociales d'entrepreneur individuel, pour l'autre partie.

❑ D'un point de vue fiscal

Vous êtes imposable au titre des BNC pour votre activité artistique, reportez-vous au chapitre des professions libérales « d'un point de vue fiscal » (page 91) ; et au titre des BIC pour votre production de petites séries, reportez-vous au chapitre des artisans « d'un point de vue fiscal » (voir page 109).

- 4 **Rencontrer votre inspecteur des impôts** et lui soumettre votre projet.
- 5 **S'inscrire au CFE** (Centre de Formalités des Entreprises) **(Les Cas n°1 uniquement)**

Le CFE est situé à votre Centre des Impôts.

Le formulaire d'inscription demande notamment :

- ☐ votre identification et l'activité que vous allez exercer,
- ☐ d'opter pour un régime d'imposition de TVA et de revenu.

Le CFE va se charger de signaler votre inscription à l'INSEE.

Les rubriques « d'un point de vue social » et « d'un point de vue fiscal » prennent seulement en compte les démarches liées au statut d'artiste-auteur (**exemple du cas n° 1 pour qui il n'est pas nécessaire d'adopter un autre statut**). Pour la période transitoire (avant affiliation) dont je vous ai parlé plus haut, reportez-vous au statut juridique qui vous correspond le mieux (cas n°1, 2, 3 ou 4). Ensuite, au terme de la période transitoire, les cas 2, 3, et 4 seront également concernés par ces démarches.

D'un point de vue social

- 1 Contactez l'AGESSA ou la Maison des Artistes.
- ☐ Vous obtenez leur approbation sur votre activité (elle entre dans le champ d'application).
 - ☐ Vous leur demandez **une attestation de cotisation** (Assurance maladie-maternité, veuvage, CSG, CRDS, contribution du diffuseur) (cas n°1).
- 2 **L'assurance maladie-maternité, veuvage, CSG, CRDS**
- ☐ Retenues sous forme de précompte par le diffuseur, ces cotisations doivent figurer sur vos notes de droits d'auteur.

	Base	Taux
Maladie-Maternité, Veuvage	Droits d'auteur	0,85%
CSG	95% des droits d'auteur	7,5%
CRDS	95% des droits d'auteur	0,5%

- ❑ 5,1% de la cotisation CSG est déductible de vos revenus imposables.

3 L'assurance vieillesse

- ❑ Cette cotisation est à acquitter auprès de l'AGESSA ou de la Maison des Artistes chaque année.
- ❑ **Base de calcul** : les revenus artistiques (droits d'auteur).
- ❑ **Taux** : 6,55%
- ❑ **Exonération** : en cas d'insuffisance de vos revenus, vous pouvez faire une demande de réduction ou d'exonération, ce qui impliquera une réduction proportionnelle des droits à la retraite.

4 La retraite complémentaire

Vous devez vous inscrire à la caisse de retraite complémentaire des auteurs, l'IRCEC, qui dépend de la CREA.

5 Une note de droits d'auteur doit comporter les éléments de la facture (voir page 201) et le montant des cotisations sociales que doivent verser vos clients.

- ❑ **AGESSA** : 0,85% du montant HT
- ❑ **CSG** : 7,5% de 95% du montant HT
- ❑ **CRDS** : 0,5% de 95% du montant HT
- ❑ **Contribution du diffuseur** : 1% du montant HT

Conseil très important :

Ces cotisations sont à **calculer sur les droits d'auteur**, c'est-à-dire sur votre travail intellectuel ou manuel et non sur la matière première.

Afin de ne pas payer de cotisations ni d'impôts sur le montant de vos frais techniques, faites-vous rembourser vos frais et ne les incorporez pas dans le montant des droits d'auteur. Pour cela, annexe à vos notes de droits d'auteur les factures concernant les frais techniques directement liés à l'exécution de l'œuvre d'art. Vous devez pouvoir faire la preuve, à l'administration fiscale, que ces frais ont effectivement existé pour ce travail précis (un déplacement, la matière première, ...).

- 6 Au terme d'une année civile**, si vous remplissez les conditions requises, faites les démarches auprès de l'AGES SA ou La Maison des Artistes pour vous affilier.

Lorsque votre affiliation est acceptée :

- ☐ Une nouvelle carte de sécurité sociale vous est délivrée par votre caisse primaire d'assurance maladie.
- ☐ Votre situation est réexaminée chaque année. Pour que votre affiliation soit maintenue, vous devez avoir perçu l'année précédente des revenus supérieurs à 1200 fois la valeur du SMIC (pour l'année 2000, cela correspond à : 49 644 F (7 568 €) de droits d'auteur), dans le cas contraire, une commission statuera sur le maintien ou non de votre affiliation.

D'un point de vue fiscal

- 1 Vous êtes imposable au titre des Bénéfices Non Commerciaux** (reportez-vous au chapitre des professions libérales : « d'un point de vue fiscal » (page 91), en matière d'impôt sur le revenu, de TVA, de taxe professionnelle).

Cas particuliers : les écrivains et les compositeurs déclarent leurs droits d'auteur dans la catégorie des traitements et salaires si ceux-ci ont été entièrement déclarés par les tiers (éditeurs, ...).

- 2 La TVA** (quelques particularités)

- ☐ Vous bénéficiez en tant qu'artiste de la TVA à 5,5% (voir liste des activités pouvant prétendre au taux de TVA réduit page 216).
- ☐ La franchise de TVA est portée à 245 000 F (37 350 €), au lieu de 175 000 F pour les artistes auteurs. Si, au cours de l'année, votre chiffre d'affaires dépasse 300 000 F (45 735 €), votre franchise s'interrompt et vous devenez redevable de la TVA à compter du premier jour du mois au cours duquel votre chiffre d'affaires a franchi ce seuil.

- 3 La Taxe Professionnelle**

Sont exonérés :

- ☐ les peintres, sculpteurs, graveurs et dessinateurs ne vendant que le produit de leur art,
- ☐ les artistes lyriques, et dramatiques, auteurs et compositeurs.

Mon point de vue.

Ce statut TRES avantageux, comme vous avez pu le constater, n'est pas accessible à tous et est obligatoire pour tous ceux pour qui il est accessible ! Faites-vous partie de ceux-là ? Méfiez-vous, un contrôleur des impôts mal informé, peut TOUT contester.

Les Sociétés

La S.A.R.L.

Définition

Société A Responsabilité Limitée.

- ☐ Vous êtes au minimum **deux associés** et au maximum 50.
- ☐ Votre responsabilité est limitée aux apports sauf en cas de délit ou d'erreur de gestion du gérant.
- ☐ Le capital minimum est de 50 000 F (l'administration arrondi à 7 500 € à compter du 1^{er} janvier 2002) en numéraires ou en nature divisé en parts sociales.
- ☐ Votre activité est commerciale (quel que soit l'objet social).
- ☐ Vous éditez des factures.
- ☐ La transmission de l'entreprise se fait par cession de parts.
- ☐ La taxation en cas de cession de l'entreprise est nettement plus faible que la cession de fond.
- ☐ Lors des Etats généraux de la création d'entreprise, le Premier Ministre a proposé que le capital social soit libéré sur cinq ans et non en une seule fois. Cette proposition prendra sans doute forme dans les mois qui viennent...

Démarches

Les « fondateurs » de la société sont responsables des démarches à faire avant la rédaction des statuts :

- 1 Les professions réglementées** (expert comptable, commissaire au compte, pharmacien, taxi, agent de voyages, ...) doivent faire les démarches nécessaires pour connaître la réglementation ou obtenir les certificats concernant leur future activité.

2 Votre projet est prêt, faites toutes les demandes d'aides ou de subventions.

Contactez la DDTE pour obtenir une exonération des cotisations sociales, ne pas omettre d'en informer l'URSSAF dès votre inscription au CFE de la Chambre de Commerce et d'Industrie (voir page 262).

3 Rencontrez votre inspecteur des impôts et lui soumettez-lui votre projet.

4 La « boîte du créateur »

Procurez-vous « la boîte du créateur – société (SARL,EURL,SAS) », disponible dans les collectivités locales, les organismes d'aides à la création d'entreprises et sur le **portail de la création d'entreprise, www.apce.com**.

Cette boîte fournit entre autre une notice explicative des formalités à accomplir, des formulaires de demande d'immatriculation, des modèles de lettres et de statuts, ...

5 Les apports

Qu'est-ce que :

- ☐ Souscrire au capital : s'engager à apporter.
- ☐ Libérer le capital : verser le montant de l'apport en espèces ou transférer la propriété des apports en nature.
- ☐ Les apports peuvent être de trois ordres :
 - ☐ en **numéraires** : en espèces.
 - ☐ en **nature** : ce sont des biens meubles ou immeubles (un ordinateur, un local dont vous êtes propriétaire, un véhicule ...) :
 - ◆ apports en **pleine propriété** : la société en devient propriétaire, l'apporteur devient créancier.
 - ◆ apports en **jouissance** : l'apporteur reste propriétaire du bien, la société en jouit pour un temps déterminé par les parties.
 - ◆ apports en **usufruit** : la société est titulaire du droit d'usufruit sur le bien, l'apporteur reste titulaire du droit d'usufruit en nue-propriété.
 - ☐ en **industrie** : ce sont les connaissances techniques d'un des associés :
 - ◆ cet apport ne peut être inclus dans le capital minimum,

- ◆ cet apport ne peut être valide qu'à la condition que la SARL ait pour objet l'exploitation d'un fonds de commerce ou d'une entreprise artisanale et que ce fonds soit créé ou apporté à cette société par un apport en nature,
- ◆ seul l'apporteur en nature et son conjoint peuvent prétendre à la possession de parts en industrie,
- ◆ l'apporteur en industrie reçoit des parts n'ouvrant droit qu'aux bénéfices et au partage de l'actif net et non au remboursement de l'apport en cas de dissolution.

❑ **L'évaluation** des biens en nature ou industrie peut se faire :

❑ par le gérant de votre future société : **SI** :

- ◆ la valeur totale de ces apports est inférieure à 50 000 F (7 622 €)

ET

- ◆ la valeur totale de ces apports est inférieure à la moitié du capital social.

La responsabilité de cette évaluation incombe au gérant, ce qui peut poser des problèmes en cas de dissolution de la société.

- ❑ par un Commissaire Aux Apports (CAA) que le gérant désigne, et qui en portera donc la responsabilité. Contactez pour cela la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes. Autant dire qu'il est évident que la nomination d'un commissaire aux apports a un coût et qu'il serait peut-être plus intéressant d'utiliser cette liquidité dans la constitution du capital. Par ailleurs, si vous évaluez vous-même les biens apportés, vous en êtes donc responsable et le fisc, par exemple, peut contester cette évaluation.

❑ La personne qui apporte des biens est appelée « **associé** ».

- ❑ Les associés peuvent être des personnes qui vont effectivement travailler avec vous, dans ce cas ils auront une rémunération sous forme de salaire (sauf cas du gérant majoritaire, voir plus loin) et une participation au bénéfice en proportion de leur participation au capital.
- ❑ Les associés peuvent être des personnes qui ont simplement participé au capital, dans ce cas, ils bénéficieront uniquement d'une participation au bénéfice en proportion de leur participation au capital. Vous pouvez par exemple vous associer à des personnes faisant partie de clubs d'investisseurs tels que les CIGALES (voir page 258) ou à des amis qui croient en votre projet et ont 100, 1 000 ou 10 000 F à investir (15, 152 ou 1 524 €).

❑ Déposer les apports en numéraire en banque

- ❑ Vous avez également la possibilité de le faire à la Caisse des Dépôts et Consignation ou chez un notaire, mais pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué ! puisque cet argent sera ensuite transmis sur le compte professionnel de la société, le chemin sera sans doute plus rapide à l'intérieur de la banque !
- ❑ Les apports doivent être déposés dans leur totalité, juste avant votre demande d'immatriculation au CFE.
- ❑ La banque vous délivrera un certificat de dépôt de fonds.
- ❑ Les apports seront **indisponibles jusqu'à votre immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)**.
- ❑ Assurez-vous que la société va effectivement être créée, car, dans le cas contraire (une autorisation administrative manquante, un associé qui se désiste ...), les fonds seront bloqués pendant six mois !

6 Dénomination sociale

- ❑ Choisir un nom explicite (on comprend votre activité) et qui se mémorise bien.
- ❑ Le nom doit être **suivi ou précédé des mots « SARL »** ainsi que de l'indication du capital.
- ❑ **INPI** (Institut National de la Propriété Industrielle) (voir page 192)
 - ❑ faites une **recherche d'antériorité à l'INPI** afin de vérifier que ce nom n'est pas déjà utilisé,
 - ❑ vous pouvez également y déposer votre nom, marque ou invention.

7 Siège social : il peut être provisoirement (24 mois) à votre domicile, vous devez simplement en informer votre propriétaire ou votre syndic par courrier en recommandé avec accusé de réception (voir page 195).

8 Réunir les associés en Assemblée Générale Extraordinaire afin de :

- ❑ **Désigner un gérant** et établir un acte de nomination du Gérant.
- ❑ **Rédiger l'Affectio Societatis** : ce document stipule la volonté des associés de collaborer, sur un pied d'égalité, à l'œuvre commune. Si ce document n'est pas rédigé, l'administration peut en

déduire que des prête-noms existent (prêtent leur nom sans réellement posséder de parts sociales ni avoir de rôle dans la société).

- ❑ **Rédiger un Protocole d'accord** afin de bien définir le rôle de chacun des associés dans la constitution de la société. C'est un moyen de se protéger et de clarifier sa fonction.

9 Le Gérant

Statut du gérant

Le gérant d'une société a la qualité de mandataire social et non celle de salarié.

Pour être salarié, il doit y avoir **lien de subordination** vis-à-vis d'une supériorité hiérarchique.

- ❑ **Gérant-salarié-associé ou non-associé** : sans négliger les deux précédentes affirmations, le gérant pourra être salarié sous certaines conditions :

- ❑ il est minoritaire dans le capital de la société (nombre de parts inférieur ou égal à 50%),
- ❑ les fonctions techniques qu'il exerce sont indépendantes de celles de gérant, et donnent lieu à une rémunération distincte,
- ❑ le lien de subordination est, dans ce cas, vis-à-vis de la société,
- ❑ l'établissement de son contrat de travail est décidé en assemblée générale,
- ❑ le gérant salarié ne peut prétendre à l'assurance chômage, et bien qu'il en soit exclu, il doit verser à l'ASSEDIC la contribution ASF (Association pour la Structure Financière),
- ❑ **le gérant-salarié relève du régime général de Sécurité Sociale.**

- ❑ **Gérant non salarié et associé :**

- ❑ le gérant est majoritaire dans le capital social,
- ❑ **un gérant est majoritaire quand : lui, son conjoint, et ses enfants mineurs non émancipés ont la majorité du capital,**
- ❑ **le gérant-majoritaire a le statut d'entrepreneur individuel** (voir page 86).

- ❑ **Gérant non salarié non associé :**

- ❑ il est choisi en dehors des associés,
- ❑ il peut exercer son devoir de mandataire à titre gratuit, mais le mandat de gérant étant considéré comme une activité professionnelle, il ne peut plus percevoir d'allocation

ASSEDIC (cas où un chômeur souhaiterait exercer le mandat de gérant ...), il ne relève d'aucun régime social obligatoire,

- ❑ s'il exerce son devoir de mandataire en échange d'une rémunération, même minime, cette rémunération est soumise à la contribution ASF, il relève alors du régime général de Sécurité Sociale.

Gérant de fait : un associé peut être considéré par l'administration fiscale comme gérant de fait s'il exerce, sans être nommé, l'activité de gérant (pouvoir de signature égal au pouvoir de signature du gérant nommé, et gestion de l'entreprise en général).

Cette qualité de gérant de fait peut entraîner des conséquences importantes, car le gérant « nommé » et le gérant « de fait » cumulent leurs parts. Ce cumul de part, s'il est supérieur à 50% du capital implique l'impossibilité à ces deux gérants d'être salariés.

En cas de cessations de fonction du gérant, et nomination d'un autre gérant, les mêmes démarches qu'à la création de la société sont nécessaires (rédaction de nouveaux statuts, RCS , greffe, journal d'annonces légales ...).

Pouvoirs du gérant

- ❑ Il est possible de limiter ses pouvoirs : plafonnement dans ses décisions d'ordre financier ... (prudence ...). Ces limites sont à décider en assemblée générale et peuvent être stipulées dans les statuts.
- ❑ Sa responsabilité est mise en cause dans le cas d'erreurs de gestion entraînant la liquidation ou le redressement judiciaire. Dans ce cas, sa responsabilité n'est plus limitée à ses apports.
- ❑ La responsabilité pénale du chef d'entreprise s'applique :
 - ❑ aux infractions à la réglementation liée à l'activité exercée,
 - ❑ aux infractions à la réglementation générale du droit des sociétés, droit du travail, droit fiscal, code de la route,
 - ❑ aux infractions telles que défauts de surveillance ou imprudences.

10 Les décisions : si elles sont d'ordre de gestion courante, elles sont prises par le gérant. Au-delà de ses pouvoirs, elles sont prises en assemblée générale ordinaire (tous les ans, ou plus régulièrement si cela a été stipulé dans les statuts), les décisions modifiant les statuts sont prises en assemblée générale extraordinaire.

Une assemblée générale dite « ordinaire » est obligatoire chaque année pour faire approuver les comptes sociaux, il doit en découler la rédaction d'un compte rendu. Il est possible, et peut-être souhaitable si vous êtes nombreux, de décider d'une périodicité plus importante et de le stipuler dans les statuts.

- 11** Il est obligatoire de nommer un **commissaire aux comptes** (qui vérifie votre comptabilité) lorsque le chiffre d'affaires est supérieur à 20 000 000 F (3 048 980 €) et le nombre de salariés supérieur à 50 ... Alors ! je pense que vous n'êtes pas encore concerné !

La rédaction des statuts

- 12** Doivent y figurer les mentions suivantes :

- ☐ Si l'acte a été rédigé « sous seing privé » ou « en la présence d'un notaire » ,
Si la rédaction des statuts se fait en présence d'un notaire, il vous en coûtera : de 5 000 à 10 000 F (762 à 1 524 €), c'est obligatoire en cas d'apport d'immeubles, et recommandé lorsque deux époux sont associés.
- ☐ **La forme** : SARL - SARL de famille (voir page 149) - EURL (voir page 152) - SCOP (voir page 155),
- ☐ **La durée de vie de la société** : cette durée doit être inférieure à 99 ans. Cette durée n'a pas de rapports avec la durée de vie des personnes physiques associées, elle peut être bien supérieure,
- ☐ **La dénomination sociale**,
- ☐ **Le siège social**,
- ☐ **L'objet social** : c'est le « genre d'activité » que la société se propose d'exercer pour réaliser des bénéfices. Il doit être explicite, mais n'hésitez pas à rajouter une formule supplémentaire telle que « **et toutes opérations commerciales et financières** » pour vous laisser la possibilité, le cas échéant, de vendre produits ou services plus ou moins éloignés de l'objet social de départ.
En cas de changement d'objet social, il faut modifier les statuts et par conséquent, refaire toutes les démarches.
- ☐ **Le montant du capital**, (il est conseillé de libeller ce montant en euros),
- ☐ **Les apports de chaque associé** (facultatif, mais ici facultatif ne signifie pas inutile),

❑ **Les modalités de fonctionnement de la société** (facultatif, mais, même remarque, cela vous évite d'autres paperasses, de plus, ce qui est écrit ne peut être contesté)

- ❑ Qui est le gérant ? Quels sont ses pouvoirs ?
- ❑ Mode de transmission des parts.
- ❑ Périodicité de la consultation des associés en assemblée générale, majorité nécessaire pour la prise de décision.
- ❑ Modalités de liquidation.

❑ **Les pièces annexées**

- ❑ Rapport, en cas d'apport en nature, du commissaire aux apports ou du gérant s'il a fait lui-même l'évaluation.
- ❑ Etat des actes accomplis par les fondateurs pour le compte de la société en formation (comme les premières dépenses, les promesses d'achats de locaux ...).

13 Les statuts doivent être **paraphés** (initiales en bas de chaque page) et **signés** (sur la dernière page) par tous les associés.

❑ Originaux :

- ❑ Un exemplaire déposé au Siège Social,
- ❑ Un exemplaire pour l'enregistrement au Centre des Impôts,
- ❑ Deux exemplaires pour le Registre du Commerce et des Sociétés.

❑ Photocopies :

- ❑ Deux exemplaires pour le CFE,
- ❑ Un exemplaire pour chaque associé.

14 Centre des Impôts : service des enregistrements

L'enregistrement des statuts doit se faire dans le mois de leur signature auprès du Centre des Impôts dont le siège social de votre société dépend. Cette démarche est à présent gratuite.

15 Insertion dans un journal d'annonces légales (dans le département du siège social).

- ❑ Les journaux habilités sont les quotidiens et certains journaux spécialisés agréés, la parution coûte environ 1 000 à 1 500 F.

- ❑ Le journal vous fournit une attestation de publication qui permet votre immatriculation au Greffe du Tribunal.
- ❑ La publication de cette annonce, sans avoir tous les avantages d'une publicité (que ce soit au niveau visuel comme de l'accroche du texte) a au moins le rôle d'informer des clients potentiels de votre nouvelle existence. Le support peut donc être choisi en conséquence.
- ❑ Libellé :

CONSTITUTION DE SOCIETE
Suivant Acte sous Seing privé, en date du....., à, il a été constitué une société commerciale ayant les caractéristiques suivantes : Dénomination sociale : Forme : Capital Social : 7 700 € composé de € en numéraires et de€ en apport en nature. Siège Social : Durée : à compter de l'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés. Objet : Cession de Parts : Agrément préalable par une assemblée générale extraordinaire des associés, pour des cessions de parts à des personnes autres que les conjoints, des- cendants et ascendants. Gérant (nom et adresse) : La Société sera immatriculée au Registre du Commerce de Pour Avis Le Gérant.

- 16** Faire une **demande d'immatriculation au Centre de Formalités des Entreprises (CFE)**. Le CFE est situé à la Chambre de Commerce et d'Industrie de votre département. Vous devez faire cette démarche préalablement au début d'activité (environ 15 jours avant). Il est conseillé de démarrer votre activité en début de trimestre, car, pour l'URSSAF, tout trimestre entamé est dû. Cependant aucune cotisation ne sera demandée au cours des trois premiers mois d'activité.

17 Le CFE va se charger de signaler votre inscription :

- ☐ à votre Centre des Impôts,
- ☐ au Registre du Commerce et des Sociétés qui transmettra à l'INPI,
- ☐ au Greffe du Tribunal de Commerce,
- ☐ à l'INSEE,
- ☐ à la Chambre des Métiers si vous exercez une activité artisanale,
- ☐ à l'URSSAF,

Dans le cas où le gérant a le statut d'entrepreneur individuel l'URSSAF transmettra également :

- ☐ A la Caisse d'Assurance Maladie Maternité des travailleurs non salariés (des professions non agricoles), gérée par la CANAM au plan national, et par les Caisses Mutuelles Régionales (CMR) au plan régional.
- ☐ A la Caisse d'Assurance Vieillesse des commerçants et industriels, l'ORGANIC.

Dans le cas d'emplois salariés, l'URSSAF transmettra également à la Caisse d'Assurance Maladie Maternité des salariés.

- ☐ à l'ASSEDIC,
- ☐ à l'inspection du travail.

18 Extrait Kbis : vous allez recevoir un Extrait Kbis (certificat du greffe) dans les dix jours où sera notifié votre numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés. Vous pouvez retirer les fonds et les utiliser sur présentation de cet Extrait Kbis qui prouve votre immatriculation.

19 Le BODACC : dans les huit jours, le greffier doit faire paraître une insertion au Bulletin Officiel Des Annonces Civiles et Commerciales contenant les caractéristiques de la Société.

Les cas particuliers

1 Ne peuvent exercer l'activité de commerce : les fonctionnaires, les architectes, les avocats, les magistrats, les notaires, les huissiers de justice, les agents de change, les mandataires liquidateurs, les commissaires aux comptes.

- 2 Ne peuvent accéder au statut de SARL : l'assurance, la capitalisation et l'épargne, les sociétés d'investissement, et les sociétés à objets sportifs, les débits de tabac.
- 3 Les sociétés de presse : le capital obligatoire est de 2 000 F (305 €).

D'un point de vue social

1 Le Gérant est un travailleur indépendant

- ❑ Le régime social (URSSAF, CSG, CRDS, Maladie-Maternité, Vieillesse, Retraite complémentaire et Invalidité-décès) est le même que celui des commerçants travailleurs indépendants (*voir « d'un point de vue social » des commerçants page 104*).
- ❑ **Base de calcul** : la rémunération d'activité perçue par le travailleur indépendant et non le revenu imposable de l'entreprise comme en entreprise individuelle.

2 Le Gérant est salarié, les autres associés également

Les associés (gérant ou non), s'ils se salarient, ont les mêmes démarches à effectuer que s'ils embauchent un salarié (*voir page 188*).

Cependant quelques différences sont à noter :

- ❑ Le gérant salarié ne peut prétendre à l'assurance chômage, et bien qu'il en soit exclu, il doit verser à l'ASSEDIC la contribution ASF (Association pour la Structure Financière), ce qui constitue une partie des cotisations salariales et patronales.
- ❑ Il est recommandé, cependant, de vous informer auprès de l'ASSEDIC afin d'avoir leur avis positif ou négatif engageant leur responsabilité sur la possibilité ou non de percevoir des allocations chômage en cas de perte d'emploi dans votre cas (cumul d'un mandat social et d'un contrat de travail), celui des associés et celui des conjoints des associés. Si l'ASSEDIC vous accorde un avis positif, il est alors nécessaire de cotiser pour l'ensemble des cotisations chômage, et inversement.
- ❑ Le dirigeant n'est pas concerné par la législation sur le SMIC, il peut lui être attribué un salaire inférieur au SMIC.

D'un point de vue fiscal

- 1 **Ecrire (dès votre inscription au CFE) à votre centre des impôts** en lui signalant votre création en date du ../../...., votre choix de régime d'imposition sur le revenu, votre choix de régime de TVA et tout autre renseignement qui vous semblerait nécessaire. Ainsi, les choses sont claires.
- 2 **La participation aux résultats** : les bénéfices comme les pertes sont partagés entre tous les associés, normalement en proportion de leur part dans le capital. Il est interdit d'attribuer la totalité des bénéfices à un seul associé ou d'en exclure l'un d'entre eux ; il en est de même pour les pertes.
- 3 **Centre de Gestion Agréé** : vous pouvez adhérer à un centre de gestion agréé cependant, l'abattement de 20% accordé aux entreprises individuelles n'est pas applicable au bénéfice imposable au titre de l'impôt sur les sociétés (voir page 198).

4 IMPOT SUR LES SOCIETES

L'impôt sur les sociétés frappe l'intégralité des bénéfices réalisés par la société, qu'ils soient distribués ou non.

- ☐ Les revenus distribués sont tous les bénéfices qui ne sont pas mis en réserve (pour un investissement futur) ou incorporés au capital.
- ☐ Les associés sont imposables sur les bénéfices qui leur sont distribués.
- ☐ Sont déduits des bénéfices : les rémunérations des personnes qui ont le statut de travailleur indépendant (le gérant-majoritaire) et les salaires.

Deux régimes :

☐ Le Régime du « Réel Simplifié »

- ☐ Votre chiffre d'affaires annuel est inférieur à **5 000 000 FHT** (762 245 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente et à **1 500 000 FHT** (228 674 €) pour les prestations de services.
- ☐ Vous utilisez la **déclaration de revenus n°2065** avec ses annexes **avant le 1^{er} avril**.

- ❑ Annexes :
 - ◆ un état des rémunérations versées nettes aux membres de la société et un état de répartition des produits des parts sociales et revenus assimilés,
 - ◆ les comptes rendus des assemblées générales.
- ❑ Vous déclarez l'ensemble des recettes et des dépenses et en concluez un bénéfice, ou un déficit.
- ❑ Alors que vous êtes de plein droit (de par l'estimation de votre chiffre d'affaires) bénéficiaire du régime du Réel Simplifié, vous pouvez opter (mais il faut en faire la demande) pour le Régime du Réel Normal.
- ❑ **Vos obligations comptables** : une comptabilité « super-simplifiée ».
- ❑ **Le Régime du « Réel Normal »**
 - ❑ Votre chiffre d'affaires annuel est **supérieur à 5 000 000 FHT** pour les activités de fabrication et d'achat-revente et à **1 500 000 FHT** pour les prestations de services.
 - ❑ Vous utilisez la **déclaration n°2065** avec ses annexes **avant le 1^{er} avril**.
 - ❑ Vous déclarez l'ensemble de vos recettes et de vos dépenses, et en concluez un bénéfice, ou un déficit.
 - ❑ **Vos obligations comptables** : une comptabilité classique, je ne développerai pas ce cas et vous suggère fortement d'utiliser les services d'un comptable car, ... chacun son métier.

Montant et paiement de l'impôt :

- ❑ **33,33% de l'ensemble des bénéfices**, distribués ou non.
- ❑ **Cas particuliers** (contactez votre inspecteur des impôts) :
 - ❑ Les entreprises nouvelles : les entreprises qui s'installent en Zone Franche, en Territoires Ruraux à Développement Prioritaire ... sont exonérées partiellement ou totalement d'impôt sur les sociétés (voir page 262).
 - ❑ Les reprises d'entreprises en difficulté : exonération durant une période de 24 mois de l'impôt sur les sociétés.
- ❑ **L'impôt doit être calculé par la société elle-même et versé spontanément** par elle au percepteur, sans avis de ce dernier.
- ❑ Le versement de l'impôt se fait en **quatre acomptes provisionnels** : les 20 février, 20 mai, 20 août et 20 novembre. Vous pouvez, sans pénalité, payer jusqu'au 15 du mois suivant.

- ❑ Si l'impôt n'excède pas 1 000 F (152 €), les acomptes ne sont pas exigibles.
- ❑ **Report du déficit**, deux possibilités (en faire part à votre inspecteur des impôts lorsque la nécessité se fera sentir ...) :
 - ❑ Report sur les exercices suivants : vous pouvez reporter votre déficit jusqu'au 5^{ème} exercice suivant le déficit : si les exercices suivants sont déficitaires, cela ne change rien, cependant, s'ils sont bénéficiaires, vous réduisez le bénéfice grâce à ce report.
 - ❑ Report sur les exercices précédents (ou « carry-back »). Vous pouvez reporter votre déficit sur les trois années antérieures, ce qui fait naître une créance qui vous sera remboursée au terme d'un délai de cinq ans.
- ❑ N'ayez pas de charges abusives que vous aurez du mal à justifier, quelle que soit l'option choisie. Faites bien la distinction, au moment de vos acquisitions, entre ce qui est directement lié à l'exercice de votre activité et ce qui serait plutôt lié à des achats personnels.

5 La contribution additionnelle

- ❑ Cette contribution est égale à 10% de l'impôt sur les sociétés. Elle sera de 6% en 2001, de 3% en 2002, pour disparaître en 2003.

Exemple : votre impôt sur les sociétés s'élève à 20 000 F en 2001. La contribution additionnelle de 6% sera de 1 200 F. Votre impôt sera alors d'un montant de 21 200 F.

❑ Exonération

Exonération totale ou partielle des entreprises exonérées totalement ou partiellement de l'IS.

- ❑ **Paiement** : le contribuable doit s'acquitter spontanément (sans avis) de cet impôt, au plus tard, à la date de paiement du solde de l'impôt sur les sociétés.

6 L'Impôt Forfaitaire Annuel des sociétés (IFA)

- ❑ Cet impôt, obligatoire, est considéré comme une avance récupérable, dans la mesure où il peut s'imputer sur l'impôt sur les sociétés : cet impôt est en fait déductible de votre impôt sur les sociétés si vous en payez, dans le cas contraire comme vous ne pouvez le déduire de rien, vous ne le déduisez pas. Rassurez-vous, vous pouvez encore le déduire durant deux années : si vous êtes déficitaire une année et bénéficiaire l'année suivante, l'IFA payé la première année peut être déduit de l'IS payé l'année suivante.

- ❑ **Les entreprises nouvelles sont exonérées** pendant trois ans dans le cas où leur capital est composé au minimum de 50% en numéraire.
- ❑ **Les entreprises exonérées de l'IS pour quelque raison que ce soit, le sont aussi de l'IFA.**
- ❑ Pour vous donner un ordre d'idée, cet impôt forfaitaire est égal à 5 000 F (762 €) si votre chiffre d'affaires est compris entre 500 000 F et 1 000 000 F (76 225 et 152 449 €), 7 500 F (1 143 €) si votre chiffre d'affaires est compris entre 1 et 2 millions ...
- ❑ Vous devez régler l'IFA spontanément chaque année, avant le 15 mars, à votre percepteur.

7 La TVA :

Reportez-vous à « d'un point de vue fiscal », la TVA des artisans et commerçants (page 111).

8 La Taxe Professionnelle

❑ Base d'imposition :

- ❑ la valeur locative de la surface utilisée pour votre activité,
- ❑ une fraction des revenus. Ce deuxième élément tend à disparaître dans le calcul de la taxe professionnelle.

❑ **Début d'activité** : si vous créez votre activité en cours d'année, la taxe professionnelle n'est pas due pour l'année de la création.

❑ **Période de référence** : l'avant-dernière année.

❑ Exonérations :

- ❑ Certaines municipalités exonèrent partiellement ou totalement les créateurs d'entreprise la ou les premières années. Faites une demande d'exonération, au cas où !
- ❑ Les Zones d'Aménagement du Territoire, les Territoires Ruraux à Développement Prioritaire, les Zones Franches sont partiellement ou totalement exonérées la ou les premières années (voir page 262).
- ❑ Des exonérations liées à votre activité peuvent exister, renseignez-vous auprès de votre organisation professionnelle, puis auprès de votre inspecteur des impôts.
- ❑ **Taxe pour frais de chambre de commerce et d'industrie** : elle est perçue en addition de la taxe professionnelle, son taux varie chaque année. Certaines entreprises nouvelles bénéficient d'une exonération de cette taxe les deux premières années.

- ❑ **Taxe pour frais de chambre des métiers** : d'un montant maximum de 620 F (95 €) cette taxe permet de financer les actions de formation continue. Certaines entreprises nouvelles bénéficient d'une exonération de cette taxe les deux premières années.

9 La gestion au quotidien et en fin d'exercice

Les obligations comptables sont identiques à celles des commerçants (*voir page 80*).

Le fait que le commerçant en entreprise individuelle est imposable au titre des BIC et la SARL au titre de l'IS n'a pas d'incidence sur les obligations comptables, que ce soit au quotidien ou en fin d'exercice.

Une seule différence, les sociétés de capitaux ne peuvent utiliser le régime de la micro-entreprise, je vous propose donc de ne pas tenir compte de ce régime.

10 Imposition du gérant-majoritaire dans une société de capitaux

- ❑ Les revenus du gérant majoritaire sont **déduits du bénéfice social** au même titre que les rémunérations salariales (des autres associés ou des salariés) s'ils correspondent à un travail effectif. Les cotisations sociales sont également déductibles.
- ❑ Le gérant majoritaire déduit de sa rémunération les frais professionnels pour leur valeur réelle. L'abattement de 20% prévu pour tous les salariés lui est accordé mais peut être réduit à 10% au-delà d'un certain seuil. Le déficit de l'entreprise n'entraîne pas d'exonération de son impôt sur le revenu.
- ❑ Les bénéfices distribués ne sont pas déductibles du bénéfice de la société (ils sont donc passibles de l'IS) ; une fois distribués, les associés bénéficient d'un avoir fiscal de 50%. Autrement dit, l'associé perçoit une part des bénéfices, est imposable au titre de l'impôt sur les revenus sur cette part, mais retranchera, du montant de l'impôt obtenu, 50% de cette part de bénéfice.

Mon point de vue.

Cette forme juridique est la plus utilisée. Elle comporte certains intérêts, notamment l'apport de capitaux obligatoire, et par conséquent la possibilité d'apporteurs extérieurs, vous pouvez ainsi effectuer certains investissements de départ, sans avoir à emprunter.

Cette forme comporte aussi ses travers qu'il ne faut pas négliger : une forte imposition, et l'ambiguïté du statut du gérant-minoritaire-salarié.

Des variantes intéressantes de cette forme juridique sont à considérer : la SARL de famille et l'EURL qui vous permettent d'opter pour la société de personne, la SCOP où tout salarié est associé et inversement. Ne laissez rien au hasard !

La S.A.R.L. de Famille

Définition

Société A Responsabilité Limitée de Famille.

- ☐ Vous êtes au minimum **deux associés** et au maximum 50.
- ☐ La société ne peut être formée qu'entre parents (enfants, parents, grands-parents) et entre frères et sœurs ainsi que leurs conjoints.
- ☐ Votre responsabilité est limitée aux apports sauf en cas de délit ou d'erreur de gestion du gérant.
- ☐ Le capital minimum est de 50 000 F (l'administration arrondi à 7 500 € à compter du 1^{er} janvier 2002) en numéraires ou en nature divisé en parts sociales.
- ☐ Société de capitaux (impôt sur les sociétés), vous avez la possibilité d'opter pour le régime fiscal des sociétés de personnes (impôt sur le revenu).

Particularités

- 1 **Les démarches sont exactement les mêmes que celles des S.A.R.L.**
- 2 Les particularités se situent au niveau social et fiscal. En effet la SARL de Famille a la possibilité de choisir entre deux formes :
 - ☐ La **société de capitaux** qui relève de l'IS et qui se comporte comme une SARL classique,
 - ☐ La **société de personnes** qui relève de l'IR et qui, socialement et fiscalement, se comporte comme une entreprise individuelle.

Le choix de l'un ou l'autre de ces régimes dépend :

- ❑ de votre situation familiale : quotient familial, ... : ce qui implique des différences au niveau de l'impôt sur le revenu.
- ❑ du bénéfice que vous allez ressortir de votre activité : ce qui implique des différences au niveau du montant de l'impôt (IR ou IS) et du montant des cotisations sociales.

Il est intéressant d'étudier la solution qui vous conviendra le mieux financièrement en fonction des paramètres de votre société (nombre d'associés, importance de l'activité, ...).

Vous devez indiquer votre choix de régime fiscal **dans les statuts**, et en faire part, évidemment, **à votre inspecteur des impôts**.

Cette option est irrévocable.

3 La société de capitaux

En choisissant cette option, vous allez considérer deux aspects : la base de calcul des cotisations sociales et votre statut.

- ❑ C'est, en effet, sur la base des revenus que vous vous attribuez, que vos cotisations sociales seront calculées et non sur l'ensemble des revenus de la société (cas de la société de personnes).
- ❑ D'autre part, vous êtes, ou non, gérant de la société.

Si vous êtes gérant majoritaire, vous avez le statut social d'un entrepreneur individuel (vous ne pouvez pas vous salarier), auquel cas l'option de la société de personnes peut être tout aussi avantageuse.

Comme pour la SARL, la nomination du gérant peut alors s'avérer, financièrement, judicieuse ou non.

Lors de l'évaluation de la participation du gérant au capital de la SARL :

- ❑ **sont prises en compte** les parts sociales détenues par le gérant, son conjoint et ses enfants mineurs non émancipés.
- ❑ **ne sont donc pas prises en compte** les parts sociales des enfants majeurs ou mineurs émancipés, des frères et sœurs et des parents du gérant.

Ce qui sous-entend qu'un gérant peut être minoritaire au sein d'une SARL de Famille. En tant que gérant minoritaire, il peut être salarié et ce statut est plus intéressant que celui d'entrepreneur individuel.

4 Les sociétés de personnes

Choisir cette option impliquera une vision de la société proche de l'entreprise individuelle.

- ❑ **L'ensemble des bénéfices est soumis à l'impôt sur le revenu** au nom de chaque bénéficiaire en proportion de leurs droits, dans la catégorie correspondant à l'activité de la société : BIC (activité commerciale et artisanale), BNC (activité non commerciale).
- ❑ **Les rémunérations** des associés ne constituent pas une charge d'exploitation mais une attribution du bénéfice fiscal, en conséquence elles ne sont pas déductibles des bénéfices.
- ❑ Les salaires des conjoints sont déductibles dans la limite de 17 000 F (2 592 €) par an, majoré à 36 fois le SMIC si vous êtes adhérent d'un centre de gestion agréé (*voir page 198*). Il est évident que cette fraction de salaire déductible de l'impôt sur le revenu de la société va être imposée dans la catégorie des traitements et salaires du couple.

L'E.U.R.L.

Définition

Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.

- ☐ Vous êtes **un seul** associé.
- ☐ Votre responsabilité est limitée aux apports sauf en cas de délit ou d'erreur de gestion du gérant.
- ☐ Le capital minimum est de 50 000 F (l'administration arrondi à 7 500 € à compter du 1^{er} janvier 2002) en numéraires ou en nature divisé en parts sociales.
- ☐ Société de personnes (impôt sur le revenu), vous avez la possibilité d'opter pour le régime fiscal des sociétés de capitaux (impôt sur les sociétés)

Particularités

- 1 Les démarches sont exactement les mêmes que celles des S.A.R.L.
 - 2 Les particularités se situent au niveau social et fiscal. En effet l'EURL a la possibilité de choisir entre deux formes :
 - ☐ La **société de capitaux** qui relève de l'IS et qui se comporte comme une SARL classique,
 - ☐ La **société de personnes** qui relève de l'IR et qui socialement et fiscalement se comporte comme une entreprise individuelle.
- Le choix de l'un ou l'autre de ces régimes dépend :
- ☐ de votre situation familiale : quotient familial, ... : ce qui implique des différences au niveau de l'impôt sur le revenu.

- ❑ du bénéfice que vous allez ressortir de votre activité : ce qui implique des différences au niveau du montant de l'impôt (IR ou IS) et du montant des cotisations sociales.

Il est intéressant d'étudier la solution qui vous conviendra le mieux financièrement en fonction des paramètres de votre société (importance de l'activité, prévisions du chiffre d'affaires des premières années ...).

Vous devez indiquer votre choix de régime fiscal **dans les statuts**, et en faire part, évidemment, **à votre inspecteur des impôts**.

Cette option est irrévocable.

Alors que la SARL de famille est considérée comme une société de capitaux, et peut choisir sur option d'être une société de personnes, l'EURL est une société de personnes, qui peut choisir sur option d'être une société de capitaux. Si je spécifie ce qui pourrait apparaître comme un détail, c'est que l'administration fiscale s'étonne toujours des choix « marginaux », et quand elle s'étonne, elle devient méfiante.

3 Société de capitaux

En choisissant cette option, vous allez considérer deux aspects : la base de calcul des cotisations sociales et votre statut.

- ❑ C'est en effet, sur la base des revenus que vous vous attribuez que vos cotisations sociales seront calculées et non sur l'ensemble des revenus de la société (cas de la société de personnes).
- ❑ D'autre part, **gérant ou non, vous avez le statut de gérant-majoritaire** et par conséquent, vous ne pouvez vous salarier (voir page 136).

Le gérant peut être une autre personne que vous :

- ❑ **votre conjoint** : il aura, alors, la qualité de non-salarié. Si votre conjoint a une activité autre que la gérance dans votre société, il peut alors avoir le statut de salarié.
- ❑ **une autre personne** : elle aura le statut de salarié et son salaire sera déductible.

4 Société de personnes

Choisir cette option impliquera une vision de votre société proche de l'entreprise individuelle.

- ❑ **L'ensemble des bénéfices est soumis à l'impôt sur le revenu** dans la catégorie correspondant à l'activité de la société : BIC (activité commerciale et artisanale), BNC (activité non commerciale).

❑ Les rémunérations

- ❑ Votre rémunération ne constitue pas une charge d'exploitation mais une attribution du bénéfice fiscal, en conséquence elle n'est pas déductible des bénéfices.
- ❑ Le salaire de votre conjoint est déductible dans la limite de 17 000 F(2 592 €) par an, majoré à 36 fois le SMIC si vous êtes adhérent d'un centre de gestion agréé (*voir page 198*). Il est évident que cette fraction de salaire déductible de l'impôt sur le revenu de la société va être imposée dans la catégorie des traitements et salaires du couple.
- ❑ Si une autre personne que vous ou votre conjoint est gérant de votre EURL, le salaire de ce gérant non associé est déductible du résultat.

5 Votre conjoint peut (quel que soit votre régime matrimonial et l'option fiscale choisie) être salarié de votre société et vous pouvez déduire son salaire de vos bénéfices (*voir page 174*).

6 Le redressement judiciaire est normalement sans effet sur le patrimoine personnel de l'associé unique. Toutefois, s'il y a eu faute de gestion ou utilisation des biens sociaux dans son intérêt personnel, la procédure pourra lui être applicable.

La S.C.O.P.

Définition

Société Coopérative Ouvrière de Production.

- ☐ C'est une société à capital variable qui doit obligatoirement être constituée sous la forme d'une SARL ou d'une SA. Je traite, ici, la forme de SARL qui vous concerne plus.
- ☐ C'est une société formée de travailleurs de toutes catégories et de toutes qualifications, associés pour exercer en commun leur profession dans une entreprise qu'ils gèrent, directement ou par l'intermédiaire de mandataires désignés par eux, en leur sein (*voir Article 1 L 19.7.78 page 216*).
- ☐ **Chaque travailleur est à la fois salarié et associé.**
- ☐ **Chaque travailleur apporte un capital et son travail.**
- ☐ **Tous les domaines d'activité sont concernés** : que ce soit le bâtiment, la communication, les prestations de services ...
- ☐ Les associés participent à la vie sociale, assument les risques et partagent les profits éventuels.
- ☐ Les associés sont au minimum deux.
- ☐ Le capital minimum est de 25 000 F (l'administration arrondi à 3 750 € à compter du 1^{er} janvier 2002).

Particularités

- 1 Les démarches sont les mêmes que celles d'une SARL.** Vous devez, en plus (et c'est obligatoire):
 - ☐ adhérer à la Confédération Générale des SCOP,

- ❑ vous inscrire sur la liste des SCOP du Ministère du Travail. Pour cela, faire une demande de dossier et le retourner avant le 30 juin de votre première année d'exploitation.

2 Le Capital

- ❑ Le capital est divisé en parts nominatives d'une valeur comprise entre 100 et 500 F (15 et 76 €).
- ❑ Les statuts fixent le maximum de parts par associé, qui sera obligatoirement inférieur à la moitié du capital.

3 Les associés

- ❑ Les statuts fixent les conditions d'admission des nouveaux associés.
- ❑ Le fait qu'un associé quitte son emploi n'implique pas qu'il renonce à sa qualité d'associé (sauf stipulation contraire des statuts), à l'inverse, s'il renonce à sa qualité d'associé, cela entraîne une rupture de son contrat de travail (sauf stipulation contraire des statuts).
- ❑ Tous les associés salariés relèvent du régime général de la Sécurité Sociale.

4 Le gérant

- ❑ Il est nommé par l'assemblée des associés pour une durée maximum de quatre ans, renouvelable.
- ❑ Il peut être **gérant et salarié au titre des seules fonctions de son mandat de gérant.**
- ❑ Son statut de salarié l'est également au regard de l'UNEDIC : **en cas de perte d'emploi, il pourra bénéficier de l'allocation chômage.** Ne pas hésiter à demander à l'UNEDIC son approbation dans ce sens, il serait sinon inutile de cotiser.

5 L'Assemblée Générale

Quel que soit son nombre de parts sociales, l'associé ne peut disposer à titre personnel que d'une seule voix.

6 L'Impôt sur les Sociétés

A la différence des SARL, les SCOP peuvent déduire, du bénéfice imposable, la part des bénéfices distribuée aux travailleurs, sauf si le capital de la SCOP est détenu à plus de 50% par des associés non coopérateurs.

7 La Taxe Professionnelle

Les SCOP sont exonérées de la taxe professionnelle, sauf si le capital de la SCOP est détenu à plus de 50% par des associés non coopérateurs.

8 Les bénéfices sont distribués ainsi :

- ❑ Réserve légale : minimum 15% des excédents,
- ❑ Réserve statutaire (définie par les statuts) : vous pouvez choisir qu'une part des bénéfices constitue cette réserve qui s'ajoutera alors à la réserve légale.
- ❑ Intérêt des parts sociales (chaque associé peut percevoir un intérêt sur ses parts sociales) :
 - ❑ doit être prévu par les statuts,
 - ❑ ne doit pas être supérieur à 6% de la valeur nominale.
- ❑ Ristournes : il ne peut pas y avoir de répartition des bénéfices entre les salariés si ce n'est au prorata des opérations traitées avec chacun d'eux ou du travail fourni.

Mon point de vue.

Je voudrais particulièrement attirer votre attention sur cette forme juridique qui est, pour de nombreuses raisons, une solution économique d'avenir. Fréquemment utilisée lors de reprises d'entreprises par les salariés en cas de redressement judiciaire, cette solution a souvent mieux porté ses fruits que la SARL classique. Lors de créations d'activités en SCOP, ses atouts sont un apport obligatoire moins élevé, des exonérations diverses, un statut de salarié pour tous, ... mais c'est essentiellement l'esprit PARTICIPATIF de la SCOP qu'il faut retenir. Tous les salariés sont concernés et s'impliquent. La réussite en est que plus assurée.

*Un statut
à part*

L'Association

Définition

- ❑ Cela suppose une certaine conception du bénévolat, une idée à vocation plutôt culturelle, sportive ou sociale. Vous pouvez vendre des services tels que la garde d'enfants, ... et autres services de proximité, peut-être moins des produits, à moins qu'ils aient une utilité sociale.
- ❑ Une association peut exister si elle comporte au moins deux membres.
- ❑ L'association vit de subventions, de cotisations, de ventes de services ou de produits ...
- ❑ Un statut simple qui peut être intéressant pour démarrer une activité, la tester ...

Démarches

1 Association à but non lucratif « Loi du 1er juillet 1901 »

- ❑ J'attire toute votre attention sur la **non-lucrativité de votre association**. En effet, de ce terme dépendra des exonérations fiscales, et ce n'est pas rien.
- ❑ La loi 1901 dit : « **une association peut faire des actes de commerce à la condition que ces actes ne soient pas habituels et que les bénéfices qui en proviennent ne soient pas distribués aux sociétaires** »
- ❑ Qu'est-ce qu'un acte de commerce et à partir de quel critère devient-il habituel ?
 - ❑ L'activité est commerciale, dès qu'il y a vente de produits ou de services.
 - ❑ L'objectif principal de l'activité est la vente de ces produits ou de ces services, cette activité commerciale présente alors un caractère habituel et non accessoire.
 - ❑ L'administration n'acceptera pas la non-lucrativité de votre association.

- ❑ Une association à but non lucratif peut vendre des produits et des services :
 - ❑ lorsque l'association se propose d'agir en faveur d'une cause culturelle, sociale ou sportive,
 - ❑ lorsque la vente de produits ou de services découle directement de cette action (comme les associations intermédiaires ou les associations de services aux personnes),
 - ❑ lorsque la vente de produits ou de services n'a pas pour but de financer cette action (comme, vendre habituellement des tee-shirts pour financer le service aux personnes),
 - ❑ lorsqu'il n'existe pas de concurrence déloyale : le service que vous offrez en profitant de la loi 1901 n'est pas vendu par des sociétés qui supportent l'impôt sur les sociétés, la TVA ...
 - ❑ lorsque la vente de ces produits ou services est mentionnée dans les statuts.
- ❑ **A vous de définir l'objet de votre association pour qu'il ne puisse pas y avoir de doute possible sur son but non lucratif.** Une association qui obtient un agrément, est en général à but non lucratif : vous devenez alors plus crédible vis-à-vis de l'administration, même si vous effectuez des actes de commerce.
- ❑ L'administration a tenté d'éclaircir ce point en apportant une nouvelle méthode qui déterminera si les services rendus par l'association sont concurrents ou non de services offerts par le secteur marchand. La **méthode dite des « 4P »** évalue quatre critères cités par ordre d'importance :
 - ❑ le **produit** que l'association propose,
 - ❑ le **public** qu'elle vise,
 - ❑ le **prix** qu'elle pratique,
 - ❑ la **publicité** qu'elle fait.

2 Dès lors qu'une association se livre à titre habituel et principal à la vente de produits ou de services, c'est une association commerçante, elle ne bénéficie plus alors des avantages fiscaux.

3 Plusieurs types d'associations

- ❑ L'association « **déclarée** »

Toutes les associations qui se revendiquent en tant que telles, et déclarent leur existence à la préfecture, sont, par conséquent, déclarées, et peuvent sous certaines conditions se prévaloir d'une des trois autres formes.

❑ L'association « **agrée** »

- ❑ votre association est déclarée et obtient l'agrément d'un ministère de tutelle,
- ❑ cet agrément peut être obligatoire dans certains secteurs d'activités,
- ❑ cet agrément peut vous apporter, dans certains cas, subventions ou exonérations fiscales.

❑ L'association « **intermédiaire** »

- ❑ votre association a obtenu l'agrément ; vous souhaitez employer en CDD des chômeurs de longue durée ou âgés de plus de 50 ans, et les mettre à disposition de particuliers ou d'entreprises,
- ❑ vous allez alors bénéficier d'exonérations d'impôts et de cotisations patronales et salariales.

❑ L'association **reconnue d'utilité publique**

Vous pourrez vous intéresser à cette éventualité dans un avenir plus lointain, puisqu'il faut que votre association existe depuis plus de trois ans.

- 4 Votre projet est prêt, faites la demande d'agrément auprès du Ministère concerné, si votre activité remplit les conditions, faites également toutes les demandes d'aides ou subventions.

5 **Demande d'agrément**

Faites une demande d'agrément par courrier simple ; il vous sera retourné un dossier, et il est de votre ressort de « bien le ficeler », les critères pris en compte seront la viabilité économique de votre projet et l'objet social (dans quelle mesure, votre projet est-il à but non lucratif ?).

Les principaux agréments concernent :

- ❑ les associations sportives, s'adresser à la Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports,
- ❑ les associations de consommateurs, s'adresser à la Direction Départementale de la Concurrence et de la Consommation,
- ❑ les associations de protection de la nature et de l'environnement et de l'amélioration du cadre de vie, s'adresser à la Préfecture,
- ❑ les associations intermédiaires, s'adresser à la Préfecture,
- ❑ les associations éducatives complémentaires de l'enseignement public, s'adresser au Rectorat ou au Ministère de l'Education Nationale,

- ❑ les associations de services aux personnes, s'adresser à la Préfecture.

6 Rencontrez votre inspecteur des impôts et soumettez-lui votre projet.

7 Constitution du Bureau

- ❑ Les membres du Bureau décident des investissements, élaborent le budget et peuvent embaucher des salariés :
 - ❑ le **président** représente l'association et signe en son nom tous les contrats,
 - ❑ le **trésorier** est responsable de la gestion financière,
 - ❑ le **secrétaire général** prend en charge les formalités administratives.
- ❑ Les membres sont élus lors d'une assemblée générale. L'assemblée générale élit les membres du « bureau » (cas le plus simple) ou élit un conseil d'administration qui désignera parmi ses membres, ceux du « bureau ».
- ❑ Les membres du « bureau » doivent rendre des comptes à l'assemblée.
- ❑ Comme dans une SARL, les dirigeants (en l'occurrence le Bureau) ont une responsabilité civile et pénale. Si les dirigeants sont bénévoles, la responsabilité est atténuée.

8 Rédaction des statuts

Rédigés par les fondateurs, les statuts doivent être dactylographiés sur papier libre en cinq exemplaires originaux minimum (un par fondateur (qui sont au minimum deux), deux pour les formalités de déclaration d'existence, un qui doit rester au siège de l'association). Les statuts doivent être paraphés (initiales en bas de chaque page) et signés (sur la dernière page) par tous les membres fondateurs.

Doivent y figurer :

❑ La dénomination sociale

- ❑ Choisir un nom explicite (on comprend votre activité) et qui se mémorise bien.
- ❑ **INPI** (Institut National de la Propriété Intellectuelle)(voir page 192)
 - ◆ faites une **recherche d'antériorité à l'INPI** afin de vérifier que ce nom n'est pas déjà utilisé.
 - ◆ vous pouvez également déposer votre nom, marque ou invention.

❑ **L'objet Social** : c'est le « genre d'activité » que l'association se propose d'exercer, sa « vocation », si celle-ci doit vendre des produits ou des services régulièrement, c'est à préciser.

❑ **Les modalités de fonctionnement de l'association**

Soyez précis afin d'éviter les litiges à venir, mais il peut être plus intéressant de définir certaines modalités de fonctionnement au Règlement Intérieur et de stipuler un renvoi à celui-ci (exemple : calcul des cotisations), ce qui évite de rédiger trop régulièrement de nouveaux statuts.

- ❑ Conditions d'adhésion ou de radiation.
- ❑ Convocation des assemblées générales : les assemblées générales rassemblent les membres de l'association ou seulement certains d'entre eux, les statuts doivent alors le stipuler. Une assemblée générale doit avoir lieu au moins une fois par an.
- ❑ Désignation des dirigeants et durée de leur mandat.

Alors que vous avez créé l'association, que vous la dirigez, de nouveaux membres y ont adhéré et ont eu le droit de vote lors d'assemblées générales : vous pouvez tout à fait perdre la direction de votre association. Précisez bien les conditions d'adhésion et de participation aux assemblées générales ...

❑ **Siège social** : le local de l'association ou le domicile d'un particulier ; dans ce cas, il faut un accord écrit, que le propriétaire soit un des fondateurs ou une autre personne.

9 Rédaction de la déclaration initiale de l'association

Cette déclaration, rédigée sur papier libre, présente la constitution du bureau d'administration (noms, qualités, adresses et fonctions au bureau d'administration de l'association).

10 Déclaration d'existence à la Préfecture ou à la sous-préfecture dont le siège de l'association dépend.

- ❑ Se munir de :
 - ❑ deux exemplaires originaux des statuts,
 - ❑ deux exemplaires originaux de la déclaration initiale,
 - ❑ un accord écrit du locataire ou du propriétaire du lieu où s'est établi le siège social,
 - ❑ ou le bail du local.

- ❑ Demande de parution de la constitution de votre association au Journal Officiel. Il vous en coûtera 230 F (35 €) et la Préfecture (ou sous-préfecture) en fera la demande.

11 **Inscription au CFE** (Centre de Formalités des Entreprises)

Par ordre de priorité :

- ❑ Votre association emploie des salariés dès le démarrage de votre activité : cette démarche doit se faire au CFE qui se trouve à l'URSSAF.
- ❑ Dans les autres cas : au CFE situé au Centre des Impôts.

12 **La banque** : ouverture d'un compte *(voir page 193)*.

13 **Tenue obligatoire d'un registre** (ce peut être un cahier d'écolier, les pages doivent être indissociables et numérotées) dans lequel seront notés tous les changements importants : nomination d'un nouveau bureau administratif, changement d'adresse, ... ; ces modifications doivent également être déclarées à la Préfecture.

14 **Les subventions**

Elles sont accordées par les collectivités locales (mairie, conseil général ou régional), ou par l'État. Elles sont attribuées à l'année ou pour une action particulière, et ne sont pas renouvelables systématiquement.

15 **Les cotisations**

- ❑ Versées à l'année par les membres de l'association, les cotisations permettent à l'association de vivre, mais il est nécessaire, surtout si vous salariez une ou deux personnes, d'avoir d'autres ressources financières, telles que la vente de produits ou de services.
- ❑ Les membres de l'association peuvent également effectuer des apports en nature.

16 **Une association ne peut pas se transformer en société.**

- ❑ Lors de la dissolution, l'association (qui ne peut partager les bénéfices) doit les apporter à une autre association.
- ❑ Voir le point suivant, une parade est peut-être possible.

17 Création d'une filiale de l'association

- ☐ L'association atteint ses limites au niveau juridique, car une partie de son activité s'avère commerciale.
- ☐ Vous voulez, à présent, tirer les bénéfices de votre « idée ».
- ☐ Il est possible, juridiquement de créer une filiale (sous forme de SARL ou de SCOP par exemple)
 - ☐ Apports de capitaux par l'association (l'association étant ici une personne morale), en numéraire ou en nature.
 - ☐ Les actes commerciaux sont alors effectués par la société créée.
 - ☐ L'association a un rôle de contrôle sur la société créée.
- ☐ Avant la dissolution de l'association, les associés de la société nouvelle rachètent les parts de l'association.
- ☐ **Incidence** : il est possible que l'administration remette en cause la non-lucrativité de votre association lors de la création de la société et d'autant plus à la dissolution de l'association. Il est fortement conseillé de ne pas faire ces démarches seul, mais avec l'appui d'un juriste compétent en la matière.

D'un point de vue fiscal

1 Les associations à but non lucratif

Vous êtes exonéré d'impôt sur les sociétés, de contribution additionnelle, d'IFA, de TVA et de taxe professionnelle

Pour cela, il faut que vous remplissiez les conditions suivantes :

- ☐ Vous ne vendez ni biens ni services de façon habituelle.
- ☐ Vous vendez biens et services dans un but non lucratif et cela reste cependant une activité accessoire. Les recettes n'excèdent pas 250 000 F (38 112 €).
- ☐ Ces biens et services ont un caractère social, éducatif, culturel ou sportif.
 - ☐ les associations de services aux personnes (services rendus aux particuliers à leur domicile),
 - ☐ les associations intermédiaires...

- ❑ Vous gérez cette association de manière totalement désintéressée.
 - ❑ le fait de vous salarier peut avoir un caractère « intéressé » même si vous ne percevez que le SMIC,
 - ❑ vous louez à l'association un local qui vous appartient : le garage de votre maison. On peut alors dire que vous êtes « intéressé » !
 - ❑ tout ce qui peut, de l'avis de l'administration fiscale, apparaître comme « intéressant » ...

Dans tous les cas assurez-vous que votre inspecteur des impôts approuve ce droit à l'exonération, même si vous considérez que c'est incontestable.

2 Les autres associations

Vous n'êtes pas exonéré de TVA et d'impôts sur les sociétés

- ❑ Vous êtes exonéré sur une partie de l'activité (la partie non lucrative) et non exonéré sur l'autre (la partie lucrative).
- ❑ Vous avez les mêmes droits et obligations que les SARL, référez-vous à « d'un point de vue fiscal » des SARL. Vous remplissez **une déclaration d'impôt sur les sociétés n°2070**. Vous avez l'obligation d'utiliser le régime du « Réel Normal ».
- ❑ Les associations sans but lucratif acquittent l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun de 33,33% sur les bénéfices et au taux de 24% (ou 10% pour certaines) sur les revenus du patrimoine.

3 Les dons, subventions et cotisations

❑ Vis-à-vis de l'impôt sur les sociétés

- ❑ sont exonérés lorsque l'activité de l'association est non lucrative,
- ❑ sont passibles de l'IS lorsque l'activité de l'association présente un caractère lucratif,
- ❑ si l'activité est d'une part lucrative et d'autre part non lucrative, les dons, subventions et cotisations sont exonérés s'ils se rattachent à l'activité non lucrative !

❑ Vis-à-vis de la TVA

- ❑ les dons et subventions, reçus sans contrepartie (par définition), ne sont donc pas taxables de la TVA,

- ❑ les cotisations, sont passibles de la TVA lorsque l'activité est lucrative ou partiellement lucrative.

D'un point de vue social

- 1 Les membres du bureau (dirigeants) ne peuvent se salarier, car il n'y a pas de lien de subordination : ils doivent alors prendre le statut de travailleur indépendant (*voir artisan et commerçant page 104*).
- 2 **Exonération de cotisations sociales et patronales**
 - ❑ Les associations de services aux personnes sont exonérées partiellement de cotisations sociales patronales.
 - ❑ Les associations intermédiaires sont exonérées partiellement de cotisations sociales salariales et patronales.

*Ceci vous
concerne
aussi*

Votre situation professionnelle

Vous êtes salarié

- 1 Si vous êtes encore salarié il peut être intéressant de profiter de cette situation, car elle vous donne la possibilité de demander :
 - ❑ **Un congé pour création d'entreprise ou un congé sabbatique.** Seuls les salariés bénéficiant d'une ancienneté d'au moins 36 mois peuvent y prétendre. Sans solde, ces congés vous permettent, si vous le souhaitez, de retrouver ensuite votre emploi. Vous devez en informer votre employeur au moins trois mois avant la date de départ (par lettre recommandée avec accusé de réception). L'employeur peut accepter, reporter ou refuser votre demande, et ce, en fonction de l'effectif de son entreprise.
 - ❑ le congé pour **création d'entreprise** est d'une durée d'**un an** et peut être **renouvelé**. Vous devez préciser à votre employeur l'activité que vous prévoyez de créer ou de reprendre.
 - ❑ le **congé sabbatique** est d'une durée comprise entre **six et onze mois**. Vous n'avez pas à préciser à votre employeur les raisons de votre demande.
 - ❑ Un emprunt à votre employeur qui y verra certains avantages (*voir page 262*).
 - ❑ Un congé individuel de formation et cela que vous soyez en CDD ou en CDI.
- 2 Cela peut être aussi une porte ouverte au multi-salariat (*voir page 222*).
- 3 N'oubliez pas enfin, si vous êtes salarié d'une grande entreprise, que certaines d'entre elles ont créé un service spécialisé permettant d'aider les personnes, parmi leur personnel, qui souhaitent se mettre à leur compte, comme par exemple « La Poste ».
- 4 Lors des états généraux de la création d'entreprise, le 11 avril 2000, le Premier Ministre a demandé à l'UNEDIC de revoir la situation des salariés qui démissionnent pour créer une entreprise.

En effet, s'ils échouent, ils ne peuvent bénéficier d'indemnités ASSEDIC en regard à leur activité salariée passée.

Je vous conseille donc de vous informer sur l'évolution de cette proposition.

Vous êtes chômeur

- 1 A partir de la date officielle de votre création d'entreprise, informez l'ASSEDIC de ce changement de situation. En conséquence, vous ne percevrez plus l'AUD (Allocation Unique Dégressive). Cependant, vous pouvez demander que le versement de votre allocation soit poursuivi durant les premiers mois d'activité. Une commission paritaire statuera alors sur votre cas.
- 2 La date de votre inscription au CFE est normalement considérée comme votre début d'activité, sinon, **pourquoi vous êtes-vous inscrit au CFE alors que vous n'êtes pas prêt ?** (n'oubliez pas que la simple inscription engage des frais du genre : cotisations sociales, taxe professionnelle, ...).
- 3 Vous avez la possibilité d'être dirigeant d'une association, sans que la perception de l'allocation chômage s'interrompe, si cela ne vous prend pas tout votre temps (vous laissez disponible pour chercher un emploi salarié) et si l'activité de l'association ne correspond pas au secteur d'activité pour lequel vous cherchez un emploi.
- 4 Si votre création d'entreprise est un échec, vous pouvez alors à nouveau vous inscrire comme demandeur d'emploi, et cela durant les trois années qui suivent votre installation, augmentées de la durée des droits ouverts à cette même date.
- 5 Vous pouvez bénéficier de l'ACCRES (voir DDTE page 262) et des chéquiers conseil (voir page 239).

Vous êtes RMiste ou bénéficiaire de l'allocation de solidarité spécifique

- 1 Vous pouvez bénéficier de l'ACCRES (voir DDTE page 262), des chéquiers conseil (voir page 239) et du dispositif EDEN (voir page 252).

- 2 Si vous obtenez l'ACCRE, le versement de la totalité de votre allocation se poursuivra, sous certaines conditions, durant un semestre, puis 50% durant un autre semestre.
Si vous n'obtenez pas l'ACCRE, le versement de la totalité de votre allocation se poursuivra, sous certaines conditions, durant un trimestre, puis 50% durant trois autres trimestres.
- 3 Monopolisez votre énergie sur votre activité plus que sur la perception de ces allocations, vous en tirerez plus de bénéfices, et l'attente pourrait être longue.

Votre situation personnelle

Votre conjoint a sa propre activité distincte de la vôtre (il est salarié ou indépendant mais n'est pas impliqué dans votre activité), seul votre régime matrimonial ou de l'indivision va avoir son importance. Votre conjoint va être impliqué dans votre activité, quel statut doit-il avoir ?

Régimes matrimoniaux et indivision

Le régime matrimonial et le régime de l'indivision seront à prendre en compte lors de la participation au capital d'une société ou la création d'une entreprise individuelle, car vous ne pouvez pas utiliser de biens communs sans l'accord de votre conjoint. Lorsque vous créez une entreprise individuelle qui implique votre responsabilité sur vos biens propres, si vous n'avez pas renoncé à l'indivision ou que vous êtes marié sous un régime communautaire, cette responsabilité s'étend à vos biens communs.

1 Régimes communautaires

On comprend aisément que ces régimes ne sont pas souhaitables, car en cas de grosses difficultés de votre entreprise (surtout en entreprise individuelle), la communauté (le couple) supporte les dettes.

- ☐ Communauté de meubles et acquêts : vous vous êtes marié avant le 31 janvier 1966 et n'avez pas fait de contrat de mariage. Tous les biens possédés par les époux font partie de la communauté (même ceux acquis avant le mariage).
- ☐ **Communauté réduite aux acquêts** : vous vous êtes marié après le 31 janvier 1966 et n'avez pas fait de contrat de mariage. Tous les biens acquis par les époux après leur mariage font partie de la communauté.
- ☐ Communauté universelle : vous avez fait un contrat de mariage afin que tous les biens possédés avant le mariage et acquis pendant l'union fassent partie de la communauté.

2 Régimes séparatistes

Ces régimes protègent en cas de divorce ou de dettes importantes.

- ❑ **La séparation des biens** : chacun des époux possède les biens acquis personnellement avant et après le mariage.
- ❑ La participation aux acquêts : ce régime se fonde sur la séparation des biens et prend en compte la possibilité de dissolution du couple en prévoyant un partage de l'enrichissement de chacun des époux.

On ne peut pas vous prendre ce que vous n'avez pas. Votre conjoint est propriétaire de votre maison, et vous, chef d'entreprise, vous êtes marié sous le régime de la séparation des biens : en cas de faillite, vous aurez toujours un toit. Ceci, à condition d'être en bonne relation avec votre conjoint, parce que si vous divorcez, vous n'avez plus rien.

3 Le PACS (Pacte civile de solidarité)

Vous êtes soumis au régime de l'indivision. Autrement dit, toutes les acquisitions effectuées avant la signature du Pacs sont considérées comme biens propres, tandis que les biens acquis postérieurement sont présumés « indivis par moitié » (vous êtes propriétaire de la moitié du bien). Vous pouvez cependant prévoir dans la convention (le pacte), la proposition de contribution de chacun des partenaires.

Statut du conjoint

Il est **nécessaire, sans être obligatoire**, que votre conjoint, s'il participe à votre activité, ait un statut pour le protéger (notamment en cas de décès), et qu'il puisse également bénéficier d'une retraite. Vous pensez que cela va encourir des cotisations supplémentaires ? Les **cotisations sociales sont déductibles** quel que soit le statut adopté.

1 Conjoint collaborateur

Définition

- ❑ Vous exploitez **en entreprise individuelle ou en EURL**.

- ❑ Il doit participer effectivement à l'activité. S'il exerce un emploi salarié à l'extérieur, la durée ne doit pas dépasser 85 heures par mois.
- ❑ Le mentionner lors de l'inscription au registre du commerce ou au registre des métiers. Il doit avoir reçu mandat de votre part d'accomplir des actes d'administration courante.
- ❑ Votre conjoint ne perçoit pas de revenus pour cette collaboration.

D'un point de vue social

- ❑ Assurance maladie : votre conjoint est votre ayant droit (sans **aucune cotisation supplémentaire**, il bénéficie des mêmes prestations que vous).
- ❑ Assurance maternité : (si le conjoint est votre femme, mais vous pouvez être la femme de votre conjoint !) sans **aucune cotisation supplémentaire**, la future mère bénéficiera en cas de maternité d'une allocation forfaitaire de repos maternel (14 700 F) (2 241 €), et d'une indemnité de remplacement correspondant au coût réel dans la limite de 7 120 F (1 085 €).
- ❑ Assurance vieillesse : votre conjoint peut se constituer une retraite personnelle mais il doit cotiser :
 - ❑ sur la base de 1/3 du plafond de la Sécurité Sociale, soit 58 800 F (8 964 €),
 - ❑ ou sur la base de 1/3 ou la moitié du bénéfice,
 - ❑ ou partager vos cotisations, dans ce dernier cas vous partagerez aussi la retraite.

2 Conjoint associé

Définition

- ❑ Vous exploitez : **en SARL, en SARL de famille, en SCOP.**
- ❑ Votre conjoint réalise des apports en nature ou en espèces lui appartenant comme biens propres.
- ❑ Lorsque les biens communs sont utilisés pour la constitution de la société :
 - ❑ il doit donner son accord,
 - ❑ il a la possibilité de devenir également associé, et s'associe alors pour la moitié des parts apportées par le patrimoine de la communauté.
- ❑ Le conjoint associé participe aux prises de décisions concernant la société ; il peut être gérant, salarié ou n'être que porteur de parts.

D'un point de vue social

- ☐ Le conjoint associé-gérant-majoritaire est affilié au régime des travailleurs indépendants non salariés.
- ☐ Le conjoint associé-gérant-minoritaire ou égalitaire est affilié au régime général des salariés.
- ☐ Le conjoint associé non gérant :
 - ☐ s'il ne participe pas à l'activité, reste votre ayant droit,
 - ☐ s'il participe à l'activité sans responsabilité : il est salarié,
 - ☐ s'il participe à l'activité avec un pouvoir de contrôle, il peut être assimilé à un gérant de fait et être affilié dans ce cas au régime des travailleurs indépendants.

3 Conjoint salarié

Définition

- ☐ Votre conjoint travaille dans l'entreprise dans les mêmes conditions qu'un autre employé (travail effectif et lien de subordination).
- ☐ Le salaire perçu doit être en relation avec le niveau de qualification, avec au minimum le SMIC.

D'un point de vue social

- ☐ Ce statut ouvre aux mêmes droits que n'importe quel salarié.
- ☐ En cas de licenciement, attendez-vous à une vérification de l'ASSEDIC sur la réalité de ce licenciement avant que votre conjoint puisse bénéficier de l'AUD Allocation Unique Degressive).

Il est **indispensable**, en tout début d'activité, avant de cotiser à l'ASSEDIC pour votre conjoint, de faire **une demande par écrit de l'accord de l'organisme local pour le versement des cotisations sur le salaire du conjoint et de vous assurer ainsi de l'obtention des prestations le cas échéant**. Ainsi, vous ne cotiserez pas pendant des mois ou des années pour rien.

D'un point de vue fiscal

Vous pouvez déduire de votre bénéfice imposable, le salaire de votre conjoint :

- ☐ Si vous êtes marié sous le régime de la communauté :
 - ☐ dans la limite de 17 000 F par an,

- ❑ si vous êtes adhérent à une association ou à un centre de gestion agréé, la limite est majorée à 36 fois le SMIC mensuel, 222 336 F pour l'année 2000 (33 895 €).
- ❑ Si vous êtes marié sous un régime séparatiste, il n'y a pas de limite.

Vous êtes étranger

Pour exercer une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou être gérant d'une SARL, lorsque qu'on est étranger (hors Union Européenne, République populaire d'Algérie, Vallée d'Andore et Principauté de Monaco), il est nécessaire de posséder **une carte de « commerçant étranger »**.

Vous pouvez vous procurer la carte de commerçant étranger à la préfecture du département dans lequel vous allez exercer votre activité, si vous êtes titulaire d'une carte de séjour. Si vous n'êtes pas encore titulaire d'une carte de séjour, demandez au Consulat de France de votre pays un visa de long séjour et une carte de commerçant, le consulat transmettra.

Testez votre activité

Parce que s'engager dans un statut « juridico-fiscal-social » n'est pas anodin, tester son activité, dans certains cas peut être utile.

1 Si vous êtes encore salarié, vous avez le droit vis-à-vis des administrations fiscales et sociales d'avoir une activité accessoire (prestations de services). Votre démarche de création d'entreprise en entrepreneur individuel est alors identique MAIS cette situation un peu particulière entraîne quelques avantages :

- ☐ Vous pouvez être provisoirement dispensé de cotisations Allocations Familiales si vos revenus de l'avant dernière année sont inférieurs à 25 762 F (3 927 €) (base 2000) (voir page 87).
- ☐ La cotisation minimum forfaitaire dont vous devez normalement vous acquitter auprès de la C.A.M. ne s'applique pas si vous avez plusieurs activités avec des droits aux prestations ouverts dans un autre régime (régime général des salariés, AGESSA ou Maison des Artistes pour les artistes auteurs, régime agricole). La cotisation réelle sera calculée lorsque les revenus de l'activité accessoire seront connus (voir page 88).
- ☐ D'un point de vue fiscal, vous n'avez pas de TVA applicable à vos tarifs et il faudra faire figurer sur vos notes d'honoraires : « **TVA non applicable, article 293 B du CGI** » (voir page 93).

2 Vous pouvez créer une **association sans but lucratif** (voir page 160)

Si vous êtes demandeur d'emploi indemnisé ou RMIste, vous continuez de percevoir votre allocation :

- ☐ si votre association n'a pas de rapport avec l'emploi que vous cherchez,
- ☐ et si vous êtes bénévole et que vous restez disponible pour votre recherche d'emploi.

3 Et le **portage salarial** (voir page 218)

Vous avez trouvé une mission dans une entreprise qui ne souhaite pas vous salarier mais vous verser des honoraires. De votre côté, vous ne souhaitez pas vous mettre à votre compte ne sachant pas encore si d'autres missions suivront. Des sociétés de portage salarial sont là pour **transformer les honoraires** que l'entreprise cliente vous verse **en salaire**. Votre statut reste alors celui de salarié, vous bénéficiez des allocations ASSEDIC en cas de perte d'emploi, vous n'avez aucune contrainte administrative, et ce service vous est facturé par la société de portage selon un pourcentage de vos revenus (d'environ 10%).

En milieu rural

Les agriculteurs

Ce n'est qu'à titre d'information que je traite le cas très particulier et complexe des agriculteurs, ceci pour vous permettre, dans le cas d'un désir de création en milieu rural en pluri-activité ou en exploitation agricole, d'en appréhender quelques notions. Je vous propose, par ailleurs, de vous référer à des ouvrages spécialisés en la matière et notamment « Sociétés et groupements agricoles » aux Editions Delmas.

1 Définition

- ❑ Pour prétendre au statut d'agriculteur, il faut que l'activité agricole représente plus de 50% du temps de travail et des revenus, et que la surface cultivée soit supérieure à 1/2 SMI. Autrement, votre activité agricole sera considérée comme accessoire (*voir page 185*).
- ❑ SMI : cette unité de mesure est dépendante à la fois du département et de la culture concernée (un hectare de culture d'orge dans l'Yonne ne correspondra pas à un hectare de culture de betterave dans l'Aisne), se renseigner auprès de la Chambre d'Agriculture de votre département.
- ❑ Si la seconde activité a une orientation plus culturelle que paysanne (comme les ateliers de théâtre, de danse ...), il est beaucoup plus difficile d'obtenir le statut d'agriculteur, le statut sera alors celui de cette seconde activité pour l'ensemble de vos revenus.
- ❑ L'exploitant agricole peut exercer :
 - ❑ en son nom propre (entreprise individuelle),
 - ❑ en EARL (statut proche de l'EURL auquel s'ajoutent les caractéristiques du monde agricole),
 - ❑ en coopérative agricole (statut proche de la SCOP auquel s'ajoutent les caractéristiques du monde agricole).

- ❑ Les bénéfices proviennent de la culture ou de l'élevage, il faut exercer l'activité soi-même.
- ❑ Les agriculteurs peuvent bénéficier de la Dotation aux Jeunes Agriculteurs, il faut pour cela s'adresser à la Direction Départementale de l'Agriculture (voir page 247).

2 Quelques particularités

Faire une demande d'immatriculation à la Chambre de l'Agriculture.

D'un point de vue social

Les agriculteurs relèvent de la Mutualité Sociale Agricole de leur département pour :

- ❑ les cotisations sociales : Allocations Familiales, AMEXA (Assurance Maladie), AVA (Assurance Vieillesse) et AVI (Assurance Vieillesse Individuelle),
- ❑ les contributions sociales : CSG, CRDS et FAFEA (cotisation de solidarité).

D'un point de vue fiscal

- ❑ Tous les agriculteurs sont imposés dans le cadre des Bénéfices Agricoles (B.A.). Quatre régimes :
 - ❑ Le Régime du Forfait
 - ◆ votre chiffre d'affaires annuel est inférieur à 500 000 FHT (76 225 €),
 - ◆ les entreprises nouvelles relèvent automatiquement de ce régime, les deux premières années,
 - ◆ le forfait est calculé chaque année. La commission départementale des impôts arrête un bénéfice moyen à l'hectare par nature de culture ou d'exploitation. Il ne reste plus qu'à multiplier ce chiffre par le nombre d'hectares cultivés par chaque agriculteur. Il est possible en cas de désaccord de passer devant une commission qui statuera.
 - ❑ Le Régime Transitoire
 - ◆ votre chiffre d'affaires annuel est inférieur à 750 000 FHT (114 337 €),
 - ◆ le résultat de l'exploitation dépend directement des recettes encaissées et dépenses payées.
 - ❑ Le Régime du Réel Simplifié et le Régime du Réel Normal
 - ◆ votre chiffre d'affaires annuel est compris entre 500 000 FHT et 1 800 000 FHT (76 225 et 274 408 €) pour l'un et supérieur à 1 800 000 F pour l'autre.

- ◆ vous déclarez l'ensemble de vos recettes et de vos dépenses et en concluez un bénéfice, ou un déficit.

❑ La **TVA** :

- ❑ Les ventes d'animaux vivants de boucherie et de charcuterie sont assujettis au taux spécifique de 2,1% (jusqu'au 31 décembre 2000).
- ❑ **Les exploitants agricoles** imposables relèvent du **RSA** (Régime Simplifié de l'Agriculture) différent du régime de TVA de droits communs (les règles des autres régimes d'imposition ne sont pas applicables).

❑ La **Taxe Professionnelle**

Les exploitants agricoles sont exonérés de la taxe professionnelle.

Chambres d'Hôtes et Gîtes Ruraux

1 Définition

- ❑ L'administration emploie les termes de « Location en meublé ou en garni » ,
- ❑ C'est une activité commerciale,
- ❑ Choisir un label peut apporter des clients :
 - ❑ Fédération nationale des Gîtes de France,
 - ❑ Fleurs de Soleil,
 - ❑ Accueil Paysan,
 - ❑ Clévacances,
 - ❑ Bienvenue à la ferme.
- ❑ Mais il est aussi très utile de se faire connaître des guides comme le Guide du Routard, Maisons d'hôtes de charme en France ...

2 D'un point de vue fiscal

- ❑ Cette activité est **imposable au titre des BIC** (voir « d'un point de vue fiscal des artisans et commerçants » page 109), mais vous avez aussi la possibilité de vous installer en société et cette activité sera alors imposable au titre de l'IS (voir « d'un point de vue fiscal des sociétés » page 143).

Exonération de l'impôt sur les bénéfices (BIC ou IS)

- ❑ **Exonération totale** lorsque les pièces louées constituent pour le locataire sa résidence principale (exemple : location à un étudiant), et que le prix est dit « raisonnable » (reste alors à définir ce que l'administration appelle « raisonnable » !).
- ❑ **Exonération de 5 000 F par an** : concerne plus sûrement l'activité de Chambre d'hôtes ou de Gîte : vous louez à des personnes (par exemple, dans le cadre du Tourisme Vert) à la journée, à la semaine ou au mois ... (ce meublé n'est pas le domicile de votre locataire).

❑ Assujettissement à la TVA

Selon que vous êtes loueur professionnel ou non professionnel, vous serez assujetti ou non à la TVA.

- ❑ Vous êtes considéré comme loueur professionnel (et redevable de la TVA) quand :
 - ◆ **vous êtes inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés,**
 - et
 - ◆ vos recettes annuelles (concernant l'activité de location de meublé) sont supérieures à 150 000 F (22 867 €) et correspondent à plus de 50% de votre revenu global,
 - et
 - ◆ **votre activité est une activité para-hôtelière** (l'exploitant fournit un local meublé, un petit-déjeuner, le nettoyage quotidien des locaux, le linge de maison, la réception de la clientèle).
- ❑ **Vous êtes considéré comme loueur non professionnel** (et non assujetti à la TVA), dans le cas où vous n'êtes pas inscrit au Registre du Commerce et des Sociétés, ou que votre activité n'est pas une activité para-hôtelière (vous ne servez pas le petit-déjeuner, par exemple).

L'administration ne l'entendra sans doute pas de cette oreille comme vous pouvez vous en douter, alors ...

Taux de TVA : 5,5% exclusivement pour la location de meublé, le reste (petit-déjeuner et autres prestations) est taxable à son taux propre.

Exonérations :

- ❑ Les particuliers qui louent en meublé une résidence secondaire, un logement touristique ou une partie de leur résidence principale.

- ❑ Les agriculteurs qui donnent en location **des gîtes ruraux**.

On peut en conclure, qu'en règle générale, les chambres d'hôtes, si l'activité est importante, sont assujetties à la TVA, tandis que les gîtes ruraux ne le sont pas.

❑ **La Taxe Professionnelle**

Les loueurs de « gîtes ruraux » et de « meublés de tourisme » sont exonérés de la taxe professionnelle.

La Pluri-Activité

Définition

Vous êtes en pluri-activité dès lors que vos différentes activités dépendent de différents régimes sociaux et de différents régimes fiscaux.

Ce sera le cas de l'agriculteur qui loue des chambres d'hôtes, de l'artisan qui offre des services, du généalogiste qui est aussi fleuriste...

Détermination de l'activité principale

Quelles que soient les activités que vous exercez, il vous faudra distinguer, d'une part **votre activité principale** et d'autre part, **vos activités accessoires**.

Cette distinction est fonction du revenu net imposable (après déductions), et non du temps que vous passez ou de l'importance que vous accordez à l'une ou l'autre de ces activités.

D'un point de vue fiscal

1 Lorsque l'activité principale est commerciale (imposable au titre des BIC ou de l'IS), l'activité accessoire non commerciale ou agricole est considérée comme :

- ☐ **commerciale** et imposable à ce titre si elle est une simple extension de l'activité principale.
- ☐ **non commerciale ou agricole** si elle ne découle pas de l'activité principale (pas de lien étroit entre les deux).

- 2 **Lorsque l'activité principale est agricole**, l'activité non commerciale ou commerciale accessoire est au choix de l'entrepreneur :
- ❑ rattachée aux **résultats agricoles** (il est alors souhaitable que l'activité ait un lien étroit avec l'activité agricole),
 - ❑ si le chiffre d'affaires de l'ensemble de ces activités non agricoles n'excède pas 30% du chiffre d'affaires tiré des activités agricoles,
 - ❑ si le chiffre d'affaires de l'ensemble de ces activités non agricoles n'excède pas 200 000 F (4 490 €) (chiffre pour 2000).
 - ❑ ou soumise au régime de la micro-entreprise (en BNC ou BIC).
- 3 **Lorsque l'activité principale est non commerciale**, l'activité commerciale ou agricole accessoire est :
- ❑ **non commerciale** et imposable à ce titre si elle est une simple extension de l'activité principale.
 - ❑ **commerciale ou agricole** si elle ne découle pas de l'activité principale (pas de lien étroit entre les deux).
- 4 Lorsque l'activité accessoire ne découle pas directement de l'activité principale, le plus simple est d'utiliser le régime fiscal de la micro-entreprise pour cette activité accessoire. Cependant les recettes totales ne doivent pas excéder la limite du régime des micro-entreprises ; voir avec votre inspecteur des impôts si cette limite est celle de l'activité principale, ou de l'activité accessoire et suivant les cas : 175 000 F (26 679 €) ou 500 000 F ... (76 225 €).

D'un point de vue social

- 1 **Un principe important :**
- ❑ il est **obligatoire de cotiser sur l'ensemble des revenus salariés et non salariés** (que des droits aux prestations vous soient ouverts ou non),
 - ❑ il est **nécessaire que vos cotisations sociales** (ou celles de votre conjoint) **vous ouvrent des droits aux prestations**. Dans le cas contraire, vous devez faire les démarches nécessaires à l'obtention de la CMU (Couverture Maladie Universelle) (voir page 197).

2 Cumul d'activités non salariées agricoles et non agricoles

- ❑ si d'un point de vue fiscal, les revenus de votre activité accessoire se confondent avec les revenus de votre activité principale et qu'à ce titre vous êtes imposable sous un seul régime (celui de votre activité principale), il en est de même pour les cotisations sociales et familiales.
- ❑ si d'un point de vue fiscal, les activités (accessoires et principale) sont déclarées de façons distinctes, il en est de même d'un point de vue social :
 - ❑ vous cotisez aux deux régimes sur le montant des revenus correspondants,
 - ❑ le droit aux prestations n'est ouvert que dans le régime de l'activité principale,
 - ❑ en ce qui concerne l'assurance vieillesse, vous ne cotisez qu'à la caisse dont dépend votre activité principale. Si l'activité accessoire est l'activité agricole, vous restez cependant redevable de la cotisation de solidarité.

3 Cumul d'activités non salariées non agricoles différentes (profession libérale et artisan, artisan et commerçant, deux activités libérales, ...)

Seul le régime vieillesse est différent : vous cotisez alors pour le régime de l'activité principale.

4 Cumul d'une activité salariée et d'une activité non salariée

- ❑ Vous êtes redevable des cotisations sociales et familiales sur l'ensemble de vos revenus non salariés.
- ❑ Le droit aux prestations n'est ouvert que dans le régime de l'activité principale (salariée ou non salariée).

5 Cumul du statut d'artiste-auteur et d'une autre activité salariée ou non salariée : voir page 120.

Se salarier et embaucher

Démarches

- 1 **Procurez-vous la Convention Collective applicable à votre secteur d'activité.** Celle-ci regroupe l'ensemble des règles spécifiques de la profession considérée.
- 2 Vous devez signaler (obligatoirement) tout emploi vacant à l'ANPE.
- 3 Vous devez faire une déclaration à la Commission Nationale Informatique et Liberté (le CNIL) si vous informatisez des informations concernant des personnes (salariés, ...).
- 4 Si vous vous salariez ou vous salariez d'autres personnes dès le début de l'activité, informez en le CFE lors de votre inscription.
- 5 Vous devez adhérer à un Centre de Médecine du Travail.
- 6 Vous devez vous affilier aux régimes de retraites complémentaires (AGIRC / ARRCO).
- 7 **Déclaration nominative préalable à l'embauche**
 - ☐ Elle comporte des informations concernant l'employeur, son entreprise, le salarié embauché et la date et l'heure de l'embauche
 - ☐ Cette déclaration doit parvenir dans les huit jours précédant l'embauche à l'URSSAF.
- 8 **Déclaration Unique d'embauche**
 - ☐ Cette déclaration permet à l'URSSAF de transmettre les informations concernant l'embauche à tous les organismes utiles (cotisations sociales et familiales, ANPE, ASSEDIC, inspection du travail ...).
 - ☐ Elle doit être adressée à l'URSSAF.

9 Livre de paie

Ce registre doit être rempli en y indiquant les informations principales des fiches de paie.

Un contrat de travail

1 Pour qu'il y ait contrat de travail, il doit y avoir :

☐ **Lien de subordination** du salarié vis-à-vis de l'employeur.

Pour qu'un associé de SARL puisse bénéficier d'un contrat de travail il doit :

- ☐ être minoritaire dans le capital,
- ☐ la compétence technique pour laquelle il a ce contrat de travail ne doit pas avoir de rapport avec la gestion de l'entreprise.
- ☐ Rémunération fixée au moment de la signature du contrat.
- ☐ Prestation de travail définie dans le contrat.

2 Le salaire est fixé librement entre les parties (salarié et employeur), les limites sont :

- ☐ d'une part, le SMIC (42,02 F de l'heure en 2000),
- ☐ d'autre part, la convention collective (des minimas sont fixés).

3 La durée du travail est fixée à **35 heures** pour les entreprises de vingt salariés et plus. Les entreprises de moins de vingt salariés n'auront l'obligation d'appliquer les 35 heures qu'au 1^{er} janvier 2002.

4 Des dispositions particulières s'appliquent :

- ☐ aux salariés à temps partiel,
- ☐ aux travailleurs temporaires,
- ☐ aux salariés titulaires d'un CDD.

5 **Embauche du premier salarié**

Exonération totale des cotisations sociales patronales pour une durée de 24 mois dans le cas d'un Contrat à Durée Indéterminée et dans la limite de 18 mois dans le cas d'un Contrat à Durée Déterminée.

Une fiche de paie

1 Modèle :

BULLETIN DE SALAIRE du ... au ...						
Entreprise :			Salarié :			
Nom :			Nom, prénom :			
Adresse :			Adresse :			
N° de SIRET :			Code APE :		Qualité :	
URSSAF :			N° d'URSSAF :		Classification :	
			N° de sécurité sociale :		Convention Collective applicable :	
SALAIRE BRUT						
Libellé	Nombre d'heure		Montant		Total	
Salaire de base	heures		francs			
Heures supplémentaires à 25%	heures		francs			
Heures supplémentaires à 50%	heures		francs			
Majorations (nuit et dimanche)	heures		francs			
Avantages, Primes ...						
Retenues pour absences non rémunérées						
Salaire brut						
RETENUES						
Libellé	Cotisations salariales			Cotisations patronales		
	Base	Taux	Montant	Base	Taux	Montant
Assurance maladie	S	0,75%		S	12,80%	
Assurance veuvage	S	0,10%		S	5,40%	
Allocations familiales				S	1,60%	
Assurance vieillesse				P	8,20%	
Assurance vieillesse	P	6,55%			voir convention collective	
Accidents du travail				S		
CSG	95% de S	7,50%				
RDS	95% de S	0,50%				
Aide au logement				P	0,10%	
Chômage	P	2,21%		P	3,97%	
	de 1P à 4P	2,71%		de 1P à 4P	3,97%	
ASF	P	0,80%		P	1,16%	
	de 1P à 4P	0,89%		de 1P à 4P	1,29%	
AGS				4P	0,20%	
Cadres						
ARRCO	P	3,00%		P	4,50%	
Assurance décès				P	1,50%	
AGIRC	de 1P à 4P	7,50%		de 1P à 4P	12,50%	
APEC	de 1P à 4P	0,024%		de 1P à 4P	0,036%	
Contribution except. temporaire	8P	0,11%		8P	0,17%	
Non - cadres						
ARRCO	P	3,00%		P	4,50%	
	de 1P à 4P	3,00%		de 1P à 4P	4,50%	
Taxe sur les salaires				S	4,25%	
Apprentissage				S	0,50%	
Formation continue				S	0,15%	
Salaire brut			Net imposable			
Net à payer			Payé le		Par chèque ou virement	
Congé payé du			au		avec maintien du salaire	
Repos compensateur						

Urssaf

Assedic

Retraite complémentaire

Taxes

- ☐ S = Salaire : la cotisation est calculée sur l'ensemble de la rémunération.
- ☐ P = Plafond de la Sécurité Sociale (égal à 14 700 F (2 241 €) en 2000) : la cotisation est calculée sur le salaire dans la limite de ce plafond.
- ☐ Ces chiffres sont valables en 2000, renseignez-vous sur leur évolution.

Et encore des démarches ...

Des petits détails qui prennent vite leur importance ...

- 1 **L'INSEE** va vous attribuer un n° de siret et un code APE. Lorsque vous recevrez le « Certificat d'identification au répertoire national des entreprises et de leurs établissements », **vérifiez le code APE** (ou NAF) qui vous a été attribué, s'il ne correspond pas à votre activité, demandez une rectification, car cette erreur peut faire « boule de neige ». En effet, à une activité s'applique un taux de TVA, une convention collective, un taux d'accident du travail ...

N°	RCS	Saint Maur	B	14 chiffres	Code APE
	Registre du commerce et des sociétés	Ville où se trouve le RCS dont vous dépendez	Lettre correspondant à la forme sociale	n° de siret (n° d'entreprise) + NIC (n° interne de classement)	Activités Principales Economiques

S.I.R.E.N.E. (Système Informatique pour le Répertoire des Entreprises et des Etablissements)

2 Se faire connaître aussi :

- ☐ De la Poste afin qu'elle connaisse votre nom de société (dénomination sociale) et trouve votre boîte aux lettres.
- ☐ De France Télécom afin de figurer dans les pages jaunes.
- ☐ Du gardien de l'immeuble, pour la distribution du courrier.

L'INPI

- 1 **Une recherche d'antériorité** coûte 250 F et vous fournit la liste des noms identiques ou approchant orthographiquement et phonétiquement.
 - ❑ **Nom de l'entreprise** : dans le cas où le nom existe déjà, il vaut mieux obtenir un accord écrit de l'entreprise qui le porte, afin qu'elle ne vous accuse pas de concurrence déloyale. Ou changez de nom !
 - ❑ **Marque** : la recherche s'effectue par classe de produits (classe n°1 à classe n°34) ou de services (n°35 à 42), vous avez la possibilité d'utiliser un nom de marque si celui-ci n'est pas déposé dans la classe qui concerne votre produit (il peut être déposé dans une autre classe).
- 2 **Quelques définitions**
 - ❑ **La dénomination sociale** : nom d'une entreprise individuelle (aucune obligation d'en avoir un, notamment en profession libérale où c'est inutile).
 - ❑ **La raison sociale** : nom d'une société.
 - ❑ **Le nom commercial** : appellation de l'entreprise la plus connue des clients.
 - ❑ **L'enseigne** : signe visible qui permet de distinguer l'établissement où vous exercez votre activité.
 - ❑ **La marque** : distingue produits ou services exercés par l'entreprise.
- 3 **Le nom** que vous donnez à votre société ou association doit, au mieux, évoquer votre activité, il se mémorisera d'autant plus facilement. Un nom sera plus attractif s'il parle d'aspects positifs.
- 4 Et pour **protéger votre nom ou votre marque** ?
Il vous en coûtera 180 F.

Les licences et agréments obligatoires

- 1 **Les professions réglementées**
 - ❑ Les professions relevant de la santé publique (professions médicales, para-médicales, ...).

- ❑ Les activités agricoles ou transformant des produits ou denrées agricoles.
- ❑ Et toute une série de professions qui n'entrent dans aucun cadre particulier : les brocanteurs, les coiffeurs, les établissements recevant du public, les herboristes, les agences de voyages, les agents artistiques, les marchands ambulants, les entrepreneurs de spectacles, etc. La liste est très longue.

Je vous invite à vous renseigner auprès de la Chambre de Commerce ou des Métiers, de la Préfecture, ou de l'administration fiscale.

La réglementation vous imposera suivant les cas :

- ❑ un agrément préfectoral,
- ❑ ou des diplômes,
- ❑ ou une déclaration préalable à la recette locale,
- ❑ ou une licence délivrée par le Ministère dont dépend votre activité,
- ❑ ...

2 Les métiers artisanaux

La Chambre des Métiers demande de plus en plus que les personnes qui s'y inscrivent, et qui par conséquent veulent exercer un métier à leur compte, détiennent un diplôme de la profession concernée. Consultez la Chambre de Métiers.

Les banques

1 Ouvrir un compte

- ❑ **Un « compte de dépôt » (compte-chèque) pour les entrepreneurs individuels**
- ❑ Les entrepreneurs individuels (artistes-auteurs, professions libérales, artisans et commerçants), exerçant leur activité en leur nom propre, n'ont pas **l'obligation d'ouvrir un « compte courant »** (professionnel).
- ❑ Un compte dit « courant » est un compte sur lequel sont facturés des frais de tenue de compte (ceux-ci peuvent aller jusqu'à 5 000 F (762 €) par an).
- ❑ Un compte dit « de dépôt » n'entraîne aucun frais, exceptés ceux afférents à une carte bleue, une autorisation de découvert, ...

- ❑ **Cependant je recommande fortement aux entrepreneurs individuels d'ouvrir un compte** (un compte dit « de dépôt »), **que vous utilisez exclusivement pour votre activité.**
- ❑ Votre banque va dans un premier temps vous contraindre à utiliser un compte courant, évidemment, c'est payant, mais REFUSEZ et faites jouer la concurrence (au besoin ne mentionnez pas à la banque votre création d'activité). Ses moyens de contrainte sont :
 - ❑ de vous affirmer que c'est obligatoire : c'est faux,
 - ❑ de ne pas accepter de vous ouvrir un compte : faites alors jouer la concurrence,
 - ❑ de vous refuser un crédit : c'est du chantage : est-ce que le contrat de prêt stipule l'obligation d'ouverture d'un compte professionnel ?

Cependant, si le nombre d'opérations sur votre compte est très important (traites, apports d'espèces ou de chèques quotidiens, ...), il est normal que votre banque vous impose un « compte courant » avec des frais de tenue de compte.

- ❑ **L'ouverture d'un « Compte Courant » est obligatoire pour les sociétés et associations**

2 **Négociez un « découvert autorisé »**

Négocier un « découvert autorisé » vous permet d'éviter des frais supplémentaires, qui peuvent vite être conséquents, lorsque vos clients ont des retards de paiement En outre, c'est une opportunité **pour ouvrir le dialogue avec votre banquier.**

3 **Les crédits permanents**

Interdisez-vous d'accepter cette panoplie de crédits permanents qu'offrent les banques et autres établissements financiers (par l'intermédiaire de magasins) : **c'est la course vers l'endettement.** Ces crédits sont TRES chers, et contrairement aux apparences (relativement attractives), cette solution ne vous permettra pas de vous sortir d'une difficulté passagère mais au contraire de la faire durer. Il existe d'autres solutions, et il est dans votre intérêt de vous y intéresser : des associations, des clubs d'investisseurs, des banques solidaires, aident les créateurs, et poursuivent leur soutien après la création (voir page 238).

- 4 Faites **attention aux cautions** que l'on vous demande en cas d'emprunt : ne signez pas tout et n'importe quoi : sachez qu'en dehors des banques, des associations prêtent de l'argent dans des conditions nettement plus à votre portée (voir page 250).

Le siège social, un local

1 Le siège social à votre domicile

Il est autorisé d'avoir le siège social de son entreprise chez soi, mais vous devez en informer par lettre recommandée avec accusé de réception votre bailleur ou syndic de copropriété, en signifiant que vous allez domicilier votre siège social, selon l'article 2 de la loi n°84-1149 du 21 décembre 1984, pendant une durée maximale de deux ans, à l'adresse ... Vous n'avez pas à lui demander mais à l'en informer, le propriétaire ne peut pas vous le refuser.

Cependant, vous n'avez pas le droit d'exercer, ou plus exactement **d'avoir une activité bruyante, de recevoir des clients**, de fabriquer à l'aide de machines-outils ... à votre domicile.

2 Quelques définitions

- ❑ **Le Fonds de commerce** : acheter un fonds de commerce suppose d'avoir la même activité que votre prédécesseur. Vous achetez ainsi la clientèle (une réputation), l'enseigne, le stock ...
- ❑ **Le Pas de Porte** : c'est une somme versée au propriétaire lors d'une location d'un local libre. Demandez qu'il figure comme tel dans le bail afin qu'il entre dans le calcul de la révision de loyer.
- ❑ **Bail commercial** :
 - ❑ Vous pouvez en bénéficier si vous êtes immatriculé au registre des métiers ou au registre du commerce.
 - ❑ Il a une durée de neuf ans (au lieu de trois ans pour un bail d'habitation), le propriétaire ne peut résilier ce bail qu'au terme de cette durée et sous certaines conditions d'indemnisation, vous pouvez le résilier tous les trois ans avec un préavis de six mois.
 - ❑ Le montant du loyer est fixé librement au moment de la signature du contrat, mais sa révision triennale est réglementée.

3 Comment trouver un local

Tout dépend évidemment de votre activité : le local ne sera pas le même si vous avez seulement besoin d'un ordinateur et d'un téléphone, si vous vendez des pommes et des poireaux, ou si vous fabriquez des meubles ...

- ❑ Les notaires ruraux connaissent les parcelles de terrains ou maisons ou locaux à vendre sans être encore dans le circuit des petites annonces et des agences immobilières (renseignez-vous auprès de la Chambre des Notaires de votre département). Ils ne travaillent pas bénévolement !
- ❑ **Les pépinières d'entreprises** : vous pouvez y établir votre siège social durant 23 mois. Au sein de bâtiments conçus pour recevoir des créateurs d'entreprises, vous trouverez accueil, salles de réunion, services communs (télèx, fax, secrétariat, photocopie, permanence téléphonique), services spécialisés suivant la vocation de la pépinière (accès à des banques de données, contact avec des universités, centres de recherche ou grandes écoles, formations ...), renseignez-vous auprès de l'APCE (voir page 238) pour connaître les adresses de pépinières.
- ❑ **Les sociétés de domiciliation** : c'est en quelque sorte, une boîte aux lettres : des entreprises spécialisées reçoivent le courrier qui vous est adressé, mais aussi les appels téléphoniques, les fax et vous les communiquent, auquel peut s'ajouter un service de secrétariat, ...
- ❑ **Travailler chez soi** : comme précisé plus haut, vous avez la possibilité d'y établir votre siège social. Mais pour certaines activités, il peut également être autorisé de l'exercer chez soi (les professions libérales, les artistes-auteurs par exemple).
 - ❑ Les artisans et commerçants doivent, pour exercer leur activité à leur domicile, lorsqu'ils sont propriétaires, faire une demande d'autorisation au maire de leur commune. Votre activité ne doit pas troubler le voisinage et respecter la réglementation au niveau de la salubrité et de la sécurité. Dans le cas où vous êtes locataire, il faut que votre propriétaire accepte de mentionner « à usage mixte ou professionnel » sur votre bail (et ce n'est pas gagné !).
 - ❑ Déclarer au centre des impôts la part consacrée à l'usage professionnel de votre habitation, sans exagération : entre 1/3 et 2/3 de la surface totale. Cela aura plus ou moins d'incidence sur :
 - ◆ la taxe d'habitation,
 - ◆ la taxe professionnelle : plus la surface est importante, plus c'est cher,
 - ◆ les impôts sur le revenu : plus la surface est importante, plus la part dite professionnelle de certaines charges (EDF, téléphone, loyer) va être importante et, par conséquent, diminuer le bénéfice et donc diminuer les impôts.

Les assurances

1 De quelle assurance avez-vous besoin ?

- ❑ Imaginez tous les scénarios catastrophes liés à votre activité et déduisez-en vos besoins en matière d'assurance. A chaque métier correspondent des besoins d'assurances spécifiques. Renseignez-vous auprès du **Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance (CDIA)**.

Quelques questions à se poser :

Vous vous déplacez régulièrement chez vos clients et risquez d'endommager une œuvre d'art ou tout simplement casser un carreau ...

Les clients vous confient des objets, et vous vous faites cambrioler, ou tout simplement, vous en abîmez un ...

Vous utilisez votre véhicule dans l'exercice de votre activité, il doit être assuré comme tel.

- ❑ *A priori*, les professionnels libéraux n'ont besoin que d'une assurance dite « civile-professionnelle » qui protège, par exemple, lorsque vous cassez, d'un mouvement maladroit, un vase de Chine chez un client. Certaines professions peuvent avoir besoin de plus de protection ...
- ❑ Renseignez-vous auprès de votre assureur (qui assure votre habitation) mais n'hésitez pas à faire jouer la concurrence.

2 En cas de vol, déclarez à votre assurance la valeur de la marchandise TVA comprise, car vous ne pourrez pas récupérer la TVA.

3 Couverture Maladie Universelle (CMU)

Depuis le 1^{er} janvier 2000, a été mise en place la Couverture Maladie Universelle (CMU) et la CMU complémentaire.

- ❑ La CMU s'adresse aux personnes qui **ne sont pas couvertes** par un régime d'assurance maladie. Auparavant, elles devaient souscrire une assurance personnelle qui entraînait des cotisations. A présent, la CMU est gratuite si les revenus de votre foyer sont inférieurs à 42 000 F (6 403 €) par an (pour une personne seule), 63 000 F (9 604 €) par an pour un couple, ...

Cette mesure peut intéresser, par exemple, les artistes-auteurs, la première année de leur activité, en attendant d'être affiliés à l'AGESSA ou la Maison des Artistes (voir page 120).

La CMU complémentaire vient en complément des remboursements de la sécurité sociale. Elle est soumise à certaines conditions de ressources et peut concerner, par exemple, les entrepreneurs dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 000 F (76 225 €) pour les activités de fabrication et d'achat-revente, et 175 000 F (26 679 €) pour les prestations de services et les activités non commerciales.

- 4 **Informez votre mutuelle** (assurance complémentaire maladie) de votre changement de situation, la cotisation n'est pas la même pour les salariés (ou chômeurs) que pour les indépendants.

Une association ou un centre de gestion agréé

- 1 La vocation de l'Association ou du Centre de Gestion Agréé (agréé par le Ministère des Finances) est de vous « aider », moyennant finance, à tenir votre comptabilité, à remplir vos déclarations fiscales, à répondre à vos interrogations. Cela évite, dans l'intérêt de l'administration fiscale, la fraude et les erreurs.
- 2 **Je fais à nouveau appel à votre sens critique :**
- ❑ Je vous conseille d'adhérer à une Association ou à un Centre de Gestion Agréé, pour ne pas rendre l'administration méfiante, car en cas de non-adhésion, elle déduira que vous voulez frauder sans que cela se voit, elle s'intéressera alors de près à votre cas.
 - ❑ L'Association ou le Centre de Gestion Agréé ne doit pas être considéré comme un « Guide » ou un « Tuteur » en matière fiscale et juridique. Il « vérifie » en effet votre comptabilité et vos déclarations fiscales mais il peut ne pas être réceptif à certaines subtilités de votre situation « juridico-fiscale » et par conséquent, ne pas vous prévenir d'éventuelles erreurs ou « étrangetés ». Etant donné votre situation « particulière », recoupez toujours son avis avec celui d'un autre professionnel.
 - ❑ **Sachez qu'en cas d'importantes difficultés avec l'administration fiscale, celle-ci ne reconnaît plus la vocation ni l'efficacité de l'Association ou du Centre de Gestion Agréé.**

3 Démarches

- ❑ Vous avez un délai de trois mois après la création d'entreprise pour adhérer à une Association (pour les professionnels libéraux) ou à un Centre de Gestion Agréé (pour les autres), si vous souhaitez bénéficier, dès la première année de l'abattement fiscal.
- ❑ Les honoraires que vous leur versez sont déductibles de votre revenu imposable.
- ❑ Vous bénéficiez d'un abattement de 20% sur vos revenus (donc sur vos bénéfices). A moins d'avoir beaucoup de chance, vous serez sans doute déficitaire au départ ou si peu bénéficiaire que vous serez exonéré d'impôts, alors l'abattement ! **De plus, si vous êtes en société (SARL, EURL, ...), vous ne bénéficiez pas de l'abattement de 20%.**

Quelques précisions concernant la micro-entreprise

- 1 **D'un point de vue social : les démarches sont les mêmes que celles de la forme juridique choisie.** L'URSSAF ainsi que les caisses de vieillesse et de maladie-maternité ne tiennent pas compte de votre appellation « micro-entreprise ». Vous devez donc régler vos cotisations dans les mêmes conditions que celles décrites dans « un point de vue social » de la forme juridique choisie.
- 2 **Renoncer au régime de la micro-entreprise**
 - ❑ Quand il s'agit d'une entreprise nouvelle pouvant prétendre **à l'exonération temporaire de l'imposition sur les bénéfices.**
 - ❑ Lorsque les **résultats sont déficitaires.**
- 3 **Ses avantages**
 - ❑ Ce régime a un intérêt tout particulier : il limite la « paperasse », et quand il y a diminution de paperasse, il y a diminution de problèmes potentiels.
 - ❑ Vous avez une clientèle de particuliers ? Ce régime va vous permettre de faire de la concurrence que l'on peut qualifier de déloyale (chacun ses armes) puisque vous n'aurez pas de TVA à appliquer à vos tarifs. Et 19,6%, ce n'est pas rien. Vous avez une clientèle d'entreprise ou de collectivités locales ? Ça ne change rien puisqu'elle récupère la TVA.

Votre impôt sur le revenu si vous êtes indépendant

- 1 Vous devez reporter votre bénéfice ou déficit (déclaré sur le formulaire de déclaration de revenus en BIC ou BNC) sur la déclaration de revenus n°2042 (celle que vous avez toujours remplie en tant que salarié ou chômeur) au chapitre « Revenu des professions non salariées ».
- 2 Le calcul de l'impôt s'effectue alors sur ce revenu net imposable, et s'ajoute à celui de votre conjoint s'il y a lieu.

Il est identique au calcul effectué sur les revenus salariés (on prend en compte le quotient familial et un barème, ...)

A titre d'exemple, pour l'année 2000 (revenus 1999).

- ☐ *une personne célibataire (nombre de parts = 1), n'est pas inscrite dans un centre de gestion agréé (CGA), est exonérée d'impôts tant que son bénéfice ne dépasse pas 26 230 F. Cette même personne célibataire, si elle est inscrite dans un CGA, sera exonérée d'impôts tant que son bénéfice ne dépassera pas : 32 788 F.*
- ☐ *une personne célibataire (nombre de parts = 1) a un bénéfice = 100 000 F, elle n'est pas adhérente à un CGA, ses impôts s'élèvent à 15 106 F, elle est adhérente à un CGA, ses impôts s'élèvent à 9 479 F.*

Les documents

1 Le papier à en-tête

Doivent figurer :

- ☐ Le logo (conseillé)
- ☐ Adresse - numéro de téléphone - numéro de fax - adresse internet
- ☐ Numéro de Siret - Code NAF

Juste avant votre création d'activité, lors de vos démarches d'installation, vous allez avoir besoin de papier à en-tête, ne serait-ce que pour faire des devis. Comme vous n'avez pas de numéro de Siret, écrivez : « en cours d'immatriculation » « URSSAF », ou « au Registre des Métiers » ou

« au Registre du Commerce et des Sociétés », ainsi vous prouvez que vous allez avoir une structure juridique et par conséquent le droit d'établir des factures ...

2 Les factures (notes d'honoraires et de droits d'auteur)

- ☐ Il n'est pas obligatoire d'établir une facture à un particulier, à l'exception des prestations de services (un maçon par exemple), mais cela le devient entre entreprises.
- ☐ L'original pour le client, le double pour vous (et gardez ce double précieusement).
- ☐ Doivent figurer sur ce document établi sur du papier à en-tête :
 - ☐ un numéro correspondant à une chronologie (2000.01 - 2000.02 2000.35 ... 2000.103), aucun texte n'exige cette numérotation, mais elle devient vite utile pour votre gestion. Je vous le recommande fortement, de plus il semble que ce soit un gage de sérieux,
 - ☐ le nom et l'adresse du client,
 - ☐ l'objet de la facturation que vous pouvez décrire,
 - ☐ le montant HT,
 - ☐ le montant de la TVA (et son taux), ou la mention « TVA non applicable, article 293 B du CGI »
 - ☐ le montant TTC,
 - ☐ la date,
 - ☐ la signature (facultative),
 - ☐ et la phrase : **« en cas de retard de paiement, un intérêt légal sera facturé sur la base du taux légal en vigueur (loi n°92-1442 du 31 décembre 1992) »** (obligatoire).

3 Les devis

- ☐ Les mêmes éléments que ceux de la facture.
- ☐ Les conditions liées au retard d'exécution.
- ☐ Une date de validité du devis (dans dix ans vous ne facturerez plus au même prix !).
- ☐ Signé par le client, il devient un bon de commande (lui envoyer deux exemplaires, il vous en retourne un, signé).
- ☐ Les frais de transport
 - ☐ port dû : aux frais de l'acheteur,

- ☐ franco : à la charge du vendeur,
- ☐ contre remboursement.
- ☐ Le délai de livraison ou d'exécution.
- ☐ La responsabilité des marchandises.
- ☐ La révision et l'indexation des prix.
- ☐ La juridiction compétente en cas de litige (ce n'est pas la peine de l'écrire en gros pour ne pas laisser à penser qu'il peut y avoir litige).
- ☐ Les conditions et dates de paiement.
 - ☐ un acompte : engage le client et le vendeur, pas de possibilité de dédit,
 - ☐ des arrhes : possibilité de dédit, dans ce cas, celui qui reçoit (le vendeur) paye le double, celui qui verse (l'acheteur) les perd.

4 Le bon de livraison

Un exemplaire doit revenir signé.

5 Une facture *pro forma*

C'est une facture établie avec les mêmes éléments qu'une facture classique, mais elle n'engage pas le client à acheter. On utilise ce type de facture, par exemple, lors d'investissements subventionnés par un organisme d'aide ; l'organisme demande une facture *pro forma* avant de s'engager à subventionner : cette facture présente la liste du matériel, son coût HT et TTC ...

6 Le tampon de l'entreprise

Faites faire un tampon de l'entreprise qui vous sera utile au dos de votre courrier comme sur les bons de livraisons ... Y inscrire :

- ☐ Nom de l'entreprise,
- ☐ Adresse - numéro de téléphone et de fax,
- ☐ N° de Siret.

L'organisation, un gain de temps

1 Fichier clientèle

- ☐ Il va servir à fidéliser votre clientèle.
- ☐ Mieux connaître votre clientèle va vous permettre d'utiliser ces informations pour la bonne marche de votre entreprise, orienter vos décisions.

Ne pas envoyer éternellement des brochures à des clients qui n'ont acheté que pour 50 F (8 €), il y a dix ans ; contactez-les par téléphone, pour savoir s'ils sont, à nouveau, susceptibles d'être intéressés par vos produits ou vos services.

2 Vous devez pouvoir justifier toutes les dépenses et recettes, même celles réglées en espèces.

3 Vous devez garder TOUTES les pièces comptables et les classer, afin qu'il soit très facile de retrouver une facture de tel fournisseur à telle date, la quittance de loyer de tel mois, le code APE, une déclaration d'Urssaf. La quantité de « paperasses » est très vite impressionnante et si vous ne prenez pas soin de vous organiser dès le départ, vous perdrez rapidement un papier important, un justificatif de dépense ou autre qui vous entraînera dans un dédale de complications. Sachant qu'un contrôle fiscal peut revenir sur les trois dernières années, vous devez pouvoir apporter les justificatifs des achats et ventes durant ces années, mais également des investissements plus anciens qui continuent d'être amortis durant ces mêmes années, ... le plus prudent étant de garder toutes les pièces durant la durée de vie de l'entreprise plus trois ans.

Pour démarrer, une solution efficace :

- ☐ un classeur « Factures fournisseurs », notez sur ces factures le mode de règlement et la date.
- ☐ un classeur « Factures clients » avec un état des factures payées et restant dues, (pour ne jamais oublier de relancer les mauvais payeurs).
- ☐ un classeur « Clients » avec bons de commandes, devis, courriers ...
- ☐ un classeur « Juridique » avec tout ce qui concerne le montage de votre entreprise, les aides accordées, le bail de votre local, l'assurance...
- ☐ un classeur « Fiscal » : Impôts, TVA , Taxe pro ...
- ☐ un classeur « Social » : Urssaf...

Quelques notions comptables à la portée de tous

1 L'informatique

- ❑ Pour gagner du temps, vous trouverez dans le commerce un certain nombre de logiciels spécialisés dans la comptabilité de petites structures. D'une valeur de 500 à 2 000 F, ils sont plus ou moins complets. L'un d'entre eux semble dominer le marché : « Ciel ». Vous trouverez le « Ciel » qui convient à votre structure, selon que vous êtes en association, profession libérale, société ... D'autres logiciels de gestion sont adaptés à un secteur d'activité comme la coiffure, les garages automobiles, les fleuristes... Leur coût est cependant plus élevé.
- ❑ Ces logiciels peuvent vous permettre non seulement de noter l'ensemble de vos opérations comptables, mais aussi d'évaluer votre stock, d'éditer les feuilles de paie, ...

2 Le capital de 50 000 F (7 622 €) : ai-je le droit de l'utiliser ?

- ❑ **Oui.** Vous avez en effet le droit d'utiliser ces 50 000 F immédiatement après leur déblocage, en investissements (matériel ...), mais aussi pour payer tous les frais.
- ❑ **et Non.**
 - ❑ La réaction de votre banquier va être la méfiance : en effet, votre compte a un solde créditeur de 50 000 F le jour de la création qui se transforme en solde créditeur de 50 F, dix jours plus tard : il est évident que la banque va penser légitimement, que d'ici très peu de temps, vous ne serez plus solvable. Avoir son banquier méfiant dès le départ n'est pas une bonne stratégie. Comment faire ? accepter que d'autres personnes entrent dans le capital de votre société. Vous ne serez plus seul maître à bord, mais votre trésorerie sera plus importante (voir page 216).
 - ❑ En cas de dissolution de la société, il est souhaitable que chacun des porteurs de part retrouve son capital. Si vous avez réduit à néant, dès le départ, ce capital, pensez-vous que vous le retrouverez plus tard ?

3 Une SARL au Capital variable avec 5 000 F au départ ?

- ❑ C'est juridiquement possible mais ce n'est pas une bonne solution,
 - ❑ d'une part, pour les mêmes raisons que « non, il ne faut pas utiliser tout le capital dès le départ », vous avez rendu votre banquier méfiant,

- ❑ d'autre part, vous allez rendre l'administration méfiante , ...
- ❑ Préférez l'entrée dans votre capital des clubs d'investisseurs ou la création d'une entreprise individuelle sans capital obligatoire.
- ❑ Lors des Etats Généraux de la création d'entreprise, le Premier Ministre a proposé que le capital social de la SARL classique soit libéré sur cinq ans et non en une seule fois. Vous trouverez peut-être là, votre solution ?

4 Les frais de véhicule

Vous avez deux possibilités pour évaluer les frais de véhicule :

- ❑ **Les frais réels** : vous comptabilisez les charges réelles de votre véhicule (frais d'entretien, carburant ...) et réintégrez la part privée en fin d'exercice (un pourcentage crédible d'utilisation privée et d'utilisation professionnelle).
- ❑ **L'application du barème forfaitaire** : vous notez à chaque utilisation professionnelle le nombre de km, la destination, le client, ... sur une fiche, ce qui vous permet d'intégrer cette charge en fin d'année en appliquant le barème ci-dessous (barème 1999) :

Puissance fiscale	Jusqu'à 5 000 km	de 5 001 à 20 000 km	Au delà de 20 000 km
3 CV	2,141 F	(d x 1,250 F) + 4378 F	1,485 F
4 CV	2,581 F	(d x 1,415 F) + 5738 F	1,721 F
5 CV	2,868 F	(d x 1,550 F) + 6497 F	1,894 F
6 CV	2,991 F	(d x 1,644 F) + 6622 F	1,997 F
7 CV	3,125 F	(d x 1,722 F) + 6918 F	2,088 F
8 CV	3,380 F	(d x 1,853 F) + 7517 F	2,253 F
9 CV	3,461 F	(d x 1,934 F) + 7502 F	2,335 F
10 CV	3,656 F	(d x 2,059 F) + 7842 F	2,479 F
11 CV	3,728 F	(d x 2,143 F) + 7781 F	2,561 F
12 CV	4,005 F	(d x 2,281 F) + 8462 F	2,735 F
13 CV et plus	4,076 F	(d x 2,352 F) + 8462 F	2,806 F

d = distance en km

5 Des termes qui ont leur importance

- ❑ **Rabais** : réduction pratiquée exceptionnellement sur le prix de vente préalablement convenu pour tenir compte, par exemple, d'un défaut de qualité ou de conformité des objets vendus.
- ❑ **Remise** : réduction pratiquée habituellement sur le prix convenu, en considérant par exemple l'importance de la vente ou de la profession du client, et généralement calculée par application d'un pourcentage au prix courant de vente.
- ❑ **Ristourne** : réduction de prix calculée sur l'ensemble des opérations faites avec un même tiers (client ou fournisseur) pendant une période déterminée.
- ❑ **Effet de commerce** : représente une valeur fiduciaire fondée sur la confiance accordée à la personne qui l'émet.

Un document va matérialiser la créance du fournisseur ou la dette du client. Le fournisseur l'établit, c'est une « lettre de change » ou « traite ». Le client l'établit, c'est un « billet à ordre ».

- ❑ **L'exercice** : période comptable. Je vous conseille de calquer l'exercice sur l'année civile, vous perdrez moins de temps en remplissant les déclarations de revenus et autres.
- ❑ **L'actif circulant** : dans le cycle de production circulent : les fonds en banque → matières premières ou marchandises → stocks → créances → argent disponible, c'est ce qu'on appelle l'actif circulant.

6 Toutes les dépenses effectuées juste avant et pendant votre immatriculation, concernant directement votre activité (investissements, frais de documentation, frais d'immatriculation ...), doivent être notées et seront prises en compte dans votre comptabilité. Ce qui sous-entend **qu'il n'est pas nécessaire** de vous immatriculer avant le réel début d'activité.

7 Faire coter et parapher auprès de votre Mairie ou du Tribunal de Commerce les documents suivants (entendez seulement les livres qui vous concernent selon votre forme juridique, votre activité, et si vous avez des salariés ou non ...)

- ❑ Livre-journal, Livre de paie, Livre d'inventaire.
- ❑ Registre des procès-verbaux des assemblées générales.

8 C'est en Euro qu'il va falloir penser ...

Les entreprises utilisent désormais la monnaie unique en plus du Franc, il est donc indispensable de libeller en Euros toute somme libellée en Francs. A compter du 1^{er} janvier 2002, le franc

cessera d'exister. Si vous ne vous y préparez pas dès votre création d'entreprise, le passage ris- que d'être plus problématique.

- ❑ Sur vos factures, ajoutez une colonne Euro et notez en bas de votre facture le taux de conversion de l'Euro (1 € = 6,55957 F), mais ne vous trompez pas dans votre calcul, ou utilisez un convertisseur.
- ❑ Dans votre comptabilité quotidienne, si vous la faites sur informatique, les calculs seront auto- matiques.
- ❑ Deux sites internet peuvent répondre à vos questions : www.finances.gouv.fr/euro et www.europa.eu.int/euro.
- ❑ La monnaie se divise ainsi :

Les pièces		Les billets	
1 Cent	6,55 centimes	5 Euros	32,80 francs
2 Cents	13,12 centimes	10 Euros	65,60 francs
5 Cents	32,80 centimes	20 Euros	131,20 francs
10 Cents	65,60 centimes	50 Euros	327,98 francs
20 Cents	1,31 francs	100 Euros	655,96 francs
50 Cents	3,28 francs	200 Euros	1311,91 francs
1 Euro	6,55 francs	500 Euros	3279,78 francs
2 Euros	13,12 francs		

Arrondi à 2 chiffres après la virgule

9 Le Besoin en Fonds de Roulement

Le Besoin en Fonds de Roulement constitue le besoin financier de trésorerie (argent disponible) permettant de payer les fournisseurs tout en attendant que les clients règlent leurs factures.

Le laps de temps est plus ou moins long entre les dépenses que vous engagez pour effectuer votre travail et le paiement de vos clients. Il peut être diminué si vous obtenez des délais de paiement auprès de vos fournisseurs et que vos clients versent des acomptes à la commande. Mais il ne peut jamais être réduit à zéro. Il est nécessaire de financer le besoin en fonds de roulement en capitaux propres, c'est une marge de sécurité.

Vous trouverez la méthode de calcul page 294.

Des documents juridiques et comptables

- 1 Comment rédiger des statuts** : tout simplement en énonçant toutes les informations citées plus haut (société ou association). A titre d'exemple, vous trouverez ci-dessous un modèle de statuts d'une SARL. A la lecture des articles et du chapitre concernant les différents types de sociétés, vous comprendrez aisément comment les modifier et les adapter à votre cas.

Il est constitué entre :

M.....

M.....

M.....

et toute autre personne qui ferait l'acquisition ultérieurement de la qualité d'associé, une Société A Responsabilité Limitée, qui sera régie par la loi N°66-537 du 24 juillet 1966 modifiée, le décret du 23 mars 1967 et les présents statuts.

Article 1^{er}

Dénomination sociale :

Article 2

Siège social :

Article 3

La société a pour objet :

et plus généralement toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement.

Article 4

La durée de la société est fixée à ans à compter de son immatriculation au registre du commerce et des sociétés. Elle est prorogeable dans les conditions fixées par la loi.

Article 5

Apports en numéraire :

M.....apporte€

M.....apporte€

M.....apporte€

soit un total de.....€ déposés au crédit du compte n°.....

ouvert au nom de la société en formation, à la banque.....

Article 6

Le capital social est de (en lettres) Euros,

divisé en parts égales, d'une valeur nominale de Euros,

chacune entièrement souscrite et libérée, réparties entre les associés comme suit :

M.....parts (numérotées de..... à.....) ;

M.....parts (numérotées de..... à.....) ;

M.....parts (numérotées de..... à.....) ;

Le capital pourra être augmenté ou réduit sans jamais être inférieur au minimum légal dans les conditions prévues par la loi.

Article 7

Le gérant, désigné par les présents statuts, est

M.....

Son mandat est fixé pour une durée de

Ses pouvoirs.....

Article 8

Les assemblées d'associés sont tenues et délibèrent dans les conditions déterminées par la loi, selon les questions qui leur sont soumises.

La périodicité est de

L'assemblée des associés désigne au moins un commissaire aux comptes titulaire et un suppléant pour six exercices dès que la société a atteint deux des trois seuils définis par l'article 6 du décret n° 85-295 du 1^{er} mars 1985.

Article 9

L'exercice social commence le et finit le

Par exception, le premier exercice sera clos le

Article 10

La réserve légale se constitue comme suit :

- ◆ Par un prélèvement de % du bénéfice annuel,
- ◆ Dans la limite que cette réserve atteigne % du capital.

Le bénéfice distribué : % du bénéfice proportionnellement au nombre de parts des associés.

Après approbation des comptes et constatation de l'existence d'un bénéfice distribuable, l'assemblée générale détermine sur proposition du gérant et toutes sommes qu'elle juge convenable de prélever sur ce bénéfice pour être reportée à nouveau sur l'exercice suivant ou être inscrite à un ou plusieurs fonds de réserves, dont elle règle l'affectation ou l'emploi. Le surplus éventuel est attribué aux associés sous forme de dividende. Après constatation de l'existence de réserves à sa disposition, l'assemblée peut décider de distribuer les sommes prélevées sur ces réserves en spécifiant les postes sur lesquels s'effectuent les prélèvements.

Article 11

La transmission et la cession des parts entre associés, aux conjoints, ascendants, descendants, ou à des tiers étrangers à la société, sont soumises aux prescriptions de la loi.

Article 12

A l'expiration de la société ou en cas de dissolution anticipée, les associés réunis en assemblée nomment un ou plusieurs liquidateurs dont il déterminent les pouvoirs.

Le boni de liquidation après remboursement des parts sociales est partagé entre les associés au prorata du nombre de leurs parts.

Article 13

Les associés signataires déclarent accepter purement et simplement les actes passés au nom et pour le compte de la société avant la signature et dont la liste est annexée aux présents statuts.

Article 14

Il est nommé
qui effectuera les formalités requises à l'immatriculation.

Pièces annexées :

- x Rapport du commissaire aux apports (ou du gérant) de l'évaluation des apports en nature.
- x Etat des actes accomplis par les fondateurs pour le compte de la société en formation

Fait à le

sous seing privé (ou en la présence de Maître)

En exemplaires originaux.

Nom, prénom et signature de chaque associé.

2 Tableau des amortissements

Tout achat de matériel ou véhicule d'une valeur de plus de 2 000 F (305 €) doit être amorti sur un certain nombre d'années, ce qui signifie que seule une partie de la valeur totale va être déduite du revenu imposable, le reste sera déduit lors des exercices (années) suivants.

Matériel : PC

Acquisition : le 1/6/2001

Valeur : 10 000 F (1 524 €) Amortissement linéaire au taux de 20%

Exercice	Valeur	Taux	Amortissement	Cumul (reste à amortir)
2001	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% \times 7\text{mois} / 12 = 177,8 \text{ €}$	$1\,524 - 177,8 = 1\,346,2$
2002	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% = 304,8 \text{ €}$	$1\,346,2 - 304,8 = 1\,041,4$
2003	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% = 304,8 \text{ €}$	$1\,041,4 - 304,8 = 736,6$
2004	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% = 304,8 \text{ €}$	$736,6 - 304,8 = 431,8$
2005	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% = 304,8 \text{ €}$	$431,8 - 304,8 = 127$
2006	1 524 €	20%	$1\,524 \times 20\% \times 5\text{mois} / 12 = 127 \text{ €}$	$127 - 127 = 0$

3 Relevé des provisions

Un relevé sera annexé à votre déclaration d'impôt. Provisionner signifie, « mettre de côté » une part du bénéfice, pour le projet réel (que vous pouvez justifier) d'utiliser cet argent, en investissement (achat d'un véhicule, travaux, achat d'une machine-outil,...), en frais de justice, en congés payés, ... Cette provision vient en diminution du bénéfice imposable.

4 Tableau des frais mixtes et réintégrations fiscales

Ce tableau permet de répartir les charges déductibles du revenu, des charges qui ne le sont pas.

- ☐ **Les revenus du « dirigeant », en entreprise individuelle**, que l'on appelle aussi « prélèvements de l'exploitant », **ne sont pas déductibles** du revenu imposable, ils font au contraire partie intégrante de ce revenu imposable. Néanmoins, les revenus du conjoint peuvent être déduits sous certaines conditions (voir page 133).
- ☐ Les cotisations sociales et familiales, obligatoires et volontaires sont déductibles.
- ☐ La CSG est déductible à hauteur de 5,1% sur les 7,5% versés. La CRDS n'est pas déductible.
- ☐ Certaines charges (véhicule, loyer, EDF, téléphone, ...) peuvent avoir une part privée et une part professionnelle que vous avez définies.

En admettant que la part professionnelle choisie soit de 30% et la part privée de 70%, souvenez-vous qu'elle sera la même pour les impôts locaux ... Il faut donc déduire 70% du total de ce poste, même chose pour l'électricité, le téléphone, le véhicule, et la TVA qui s'y rapporte. Vous devez effectuer une régularisation de la TVA lors de la déclaration de TVA annuelle, en déduisant la part privée de la TVA récupérable.

Charges	Montant total	Charges déductibles (ou usage professionnel)		Charges non déductibles (ou usage privé)	
		%	montant	%	montant
Employé de maison (salaire)					
Employé de maison (cotisations sociales)					
Impôts et taxes : – Taxe d'habitation					
– Taxe foncière					
– Vignette					
Loyer et charges locatives					
Location : crédit-bail voiture					
EDF-GDF					
Honoraires : tenue de comptabilité					
Assurance : – Local					
– Véhicule					
Frais de véhicule					
CSG non déductible					
CRDS					
Téléphone					
Frais financiers – Agios					
– Emprunts					
Amortissement					
Divers					
TOTAL					

5 Bilan abrégé

ACTIF (besoins - ce que vous possédez)		PASSIF (ressources - servent à financer)	
Outil de production (ou actif immobilisé) ♦ immobilisations incorporelles ♦ immobilisations corporelles ♦ immobilisations financières		Capitaux propres ♦ capital individuel ♦ réserves ♦ report à nouveau ♦ résultat net de l'exercice ♦ provisions réglementées	
			
			
			
Actif circulant ♦ stocks (matières premières et produits finis) ♦ en cours (produits en fabrication) ♦ créances (produits vendus non payés) ♦ disponibilités en trésorerie		Provisions pour risques et charges Dettes ♦ dettes financières ♦ dettes d'exploitation ♦ dettes sociales et fiscales	
			
			
			
			
TOTAL		TOTAL	

6 Compte de résultat (comptabilité super-simplifiée)

- ❑ **Chiffre d'affaires de l'exercice N** = sommes encaissées durant l'exercice N + sommes dues par les clients à la fin de l'exercice N – sommes dues par les clients à la fin de l'exercice (N – 1)
- ❑ **Charges de l'exercice N** = charges décaissées pendant l'exercice N + charges non réglées à la fin de l'exercice N – charges non réglées à la fin de l'exercice (N – 1).

CHARGES		PRODUITS	
Charges d'exploitation ◆ Achats ◆ Matières premières ◆ Marchandises ◆ Fournitures diverses ◆ Emballages ◆ Variation de stocks (stock initial - stock final) ◆ Sous-traitance ◆ Honoraires ◆ Loyer ◆ Charges locatives ◆ Location de matériel ◆ Entretien et réparation ◆ Petit outillage ◆ Fourniture non stockée (eau, gaz, électricité) ◆ Assurances (local, véhicule d'exploitation, civile-professionnelle) ◆ Frais de voiture automobile ◆ Autres frais de déplacement ◆ Fourniture de bureau, documentation, Poste Téléphone, fax ◆ Cotisation syndicale et professionnelle Autres frais de gestion ◆ Impôts, taxes et versements assimilés ◆ Rémunération de l'exploitant et salaires ◆ Charges sociales Charges financières ◆ Intérêt des emprunts		Produits d'exploitation ◆ Ventes de marchandises ◆ Production vendue (biens et services) ◆ Commissions ◆ Production stockée ◆ Subventions d'exploitation ◆ Autres produits ◆ Produits financiers	
Total I		Total I	
Suite du tableau page suivante			

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT			
Dotation aux amortissements et aux provisions Charges exceptionnelles		Produits exceptionnels	
Impôts sur les bénéfices (pour les sociétés)			
Total II		Total II	
Total des charges (I + II)		Total des produits (I + II)	
Solde créditeur : bénéfice		Solde débiteur : déficit	
Total Général		Total Général	

Cesser son activité

1 Savoir s'arrêter à temps

Vous n'avez pas ou plus de clients alors que vous avez tenté par tous les moyens de retrouver une autre clientèle, que ce soit en travaillant sur la nature même de votre produit ou de votre service, ou sur le moyen de publicité...

Ne pas attendre de vous retrouver dans une situation financière catastrophique qui ne s'effacera que sur plusieurs années.

2 Prévenir toutes les administrations

C'est votre Centre des impôts qu'il faut informer en premier lieu : vous avez jusqu'au 28 février (ou 29) pour faire une déclaration de cessation d'activité en date du 31 décembre de l'année précédente. Il est plus intéressant de s'arrêter d'exercer le 31 décembre que le 31 janvier, cela vous permet de ne pas payer de taxe professionnelle sur l'année commencée, ni de cotisations sociales sur le trimestre commencé...

Textes de loi importants (où il peut y avoir litige) - Listes ...

1 Les professions libérales

Administrateur et mandataire judiciaire
 Agent d'assurance
 Agent de change
 Agent commercial
 Architecte
 Artiste de spectacles
 Avocat
 Cartomancienne
 Commissaire aux comptes
 Comptable
 Dentiste
 Dessinateur
 Ecrivain public
 Enseignant
 Expert
 Garde-malade
 Généalogiste
 Géomètre-expert
 Ingénieur-conseil
 Interprète
 Laboratoire d'analyses médicales
 Mannequin
 Médecin
 Mètreur-vérificateur
 Pédicure
 Photographe (sauf journaliste et photographe de mode)
 Profession médicale et auxiliaires médicaux
 Prothésiste dentaire
 Sportif professionnel
 Représentant de commerce
 Vétérinaire

et toute activité « qui ne trouve pas sa place » parmi les activités artisanales ou commerciales et dont le bénéfice peut être qualifié de non commercial.

Si vous avez un doute ... prenez contact avec votre inspecteur des impôts.

2 Liste des activités ayant un lien possible avec les professions artistiques et métiers d'arts et pouvant s'inscrire à la Chambre des Métiers.

- ☐ Industrie du cuir
- ☐ Industrie du verre
- ☐ Industrie textile

- ☐ Production de matériaux de céramique
- ☐ Travail des métaux
- ☐ Décoration et composition florale
- ☐ Fabrication de produits en grès, faïence et autres matières céramiques
- ☐ Bougies à caractère artistique
- ☐ Fonderie d'objets d'art
- ☐ Peinture sur soie, décoration de tissus
- ☐ Tissage à la main de toutes matières
- ☐ Fabrication à la main de dentelles et broderies
- ☐ Fabrication de tapisserie, et restauration
- ☐ Fabrication d'articles de maroquinerie
- ☐ Fabrication de meubles meublants
- ☐ Sculpture sur bois
- ☐ Restauration de meubles anciens
- ☐ Reliure, dorure, brochage de livre « à la main »
- ☐ Atelier d'art graphique
- ☐ Fabrication de jouets en bois
- ☐ Bijouterie, joaillerie
- ☐ Lutherie
- ☐ Fabrication de luminaires et de ferronnerie d'art
- ☐ ...

3 Les artistes

Annexe III, article 71 du Code Général des Impôts, complété du décret n°91-1326 du 31.12.92 en ce qui concerne le paragraphe n°7.

« Sont considérées comme œuvres d'art originales, les réalisations ci-après :

1. Tableaux, peintures, dessins, aquarelles, gouaches, pastels, mono-types, entièrement exécutés de la main de l'artiste.
2. Gravures, estampes et lithographies, tirées en nombre limité directement de planches entièrement exécutées à la main par l'artiste quelle que soit la matière employée.
3. A l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie et de joaillerie, productions en toutes matières de l'art statuaire ou de la sculpture et assemblage, dès lors que ces productions et assemblages sont exécutés entièrement de la main de l'artiste ; fontes de sculpture à tirage limité à huit exemplaires, et contrôlé par l'artiste ou ses ayants droit.
4. Tapisseries tissées entièrement à la main, sur métier de haute ou de basse lisse, ou exécutées à l'aiguille, d'après maquettes ou cartons d'artistes et dont le tirage, limité à huit exemplaires, est contrôlé par l'artiste ou ses ayants droit.

5. Exemplaires uniques de céramique, entièrement exécutés à la main de l'artiste et signés par lui.
6. Emaux sur cuivre, entièrement exécutés à la main, dans la limite de huit exemplaires numérotés et comportant la signature de l'artiste ou de l'atelier d'art, à l'exclusion des articles de bijouterie, d'orfèvrerie, ou de joaillerie.
7. Photographies dont les épreuves sont exécutées soit par l'artiste, soit sous son contrôle ou celui de ses ayants droit et sont signées par l'artiste ou authentifiées par lui-même ou ses ayants droit, et numérotées dans la limite de trente exemplaires tous formats et supports confondus. Toute épreuve posthume doit être indiquée comme telle au dos de façon lisible ».

4 Les S.C.O.P. - Article 1 de la Loi du 19.7.78

« Les Sociétés Coopératives Ouvrières de Production sont formées par des travailleurs de toutes catégories ou qualifications professionnelles, associés pour exercer en commun leurs professions dans une entreprise qu'ils gèrent directement ou par l'intermédiaire des mandataires désignés par eux en leur sein.

Les Sociétés Coopératives Ouvrières de Production peuvent exercer toutes activités professionnelles sans autres restrictions que celles résultant de la loi.

Les associés se groupent et se choisissent librement. Ils disposent de pouvoirs égaux quelle que soit l'importance de la part du capital détenue par chacun d'eux.

Les Sociétés Coopératives Ouvrières de Production peuvent prendre l'appellation de Sociétés Coopératives de Travailleurs, si celle-ci est prévue par leurs statuts. »

5 La TVA à 5,5%

Les produits

- ☐ Appareillage et équipements destinés aux handicapés
- ☐ Eau
- ☐ Livres
- ☐ Médicaments non remboursables
- ☐ Œuvres d'art, objets de collection d'antiquités
- ☐ Produits alimentaires (exceptés les boissons alcooliques et quelques autres produits)
- ☐ Produits destinés à l'alimentation animale
- ☐ Produits d'origine agricole, de la pêche, de la pisciculture, et de l'aviculture et produits à usage agricole

Les services

- ☐ Abonnement télévisions privées
- ☐ Fourniture d'eau
- ☐ Fourniture de repas dans les cantines d'entreprises et d'hôpitaux
- ☐ Location en meublés, en hôtel, et en camping
- ☐ Œuvres de l'esprit
- ☐ Prestations liées à l'état de dépendance des personnes âgées dans les maisons de retraite
- ☐ Soins dispensés par les établissements thermaux
- ☐ Spectacle et cinéma (avec des exceptions)
- ☐ Transport de voyageurs

Dans tous ces domaines, vous trouverez des exceptions, informez-vous en conséquence.

*Des salariés
pas comme
les autres*

Le portage salarial

Définition

Très récent, le statut de « porté » a été inventé **pour pallier à certaines difficultés rencontrées par les « solos »**. En effet le portage salarial, que l'on appelle aussi l'hébergement salarial, constitue une forme de sécurité, car il permet à des personnes ne souhaitant pas encore se lancer dans l'aventure, d'effectuer des missions tout en percevant un salaire.

- ❑ Vous exercez seul votre activité.
- ❑ Votre activité est une activité de prestations de services (*liste des professions libérales page 215*). En sont exclues les professions réglementées telles qu'architecte, expert-comptable, les professions médicales et paramédicales, etc.
- ❑ **Vous effectuez une mission auprès d'une entreprise cliente** que vous avez démarchée, **celle-ci verse des honoraires à la société de portage** que vous avez choisie et **qui vous rémunère sous forme de salaire**. Il n'existe donc pas de lien de subordination entre la société de portage et vous.
- ❑ Cette solution peut être utilisée comme une passerelle entre votre situation actuelle et celle d'entrepreneur individuel ou de gérant de société. Cela vous permet de vous constituer un carnet de commandes, mais aussi un réseau de clients potentiels et de prescripteurs.
- ❑ Vous avez la liberté de l'indépendant en profession libérale et la sécurité du salarié.

Démarches

1 Le choix d'une société de portage

Vous trouverez un choix de société de portage sur le site Internet de l'APCE, ainsi qu'en contactant le Syndicat des entreprises de portage salarial (SEPS) (voir carnet d'adresses page 309).

Devant le nombre de sociétés de portage existantes, et fleurissant chaque jour, vous serez amené à comparer :

❑ **Les services** : certaines sociétés de portage offrent des formations, des conseils, ... mais aussi des réunions permettant de se constituer un réseau.

❑ **Le système de rémunération**

- ❑ elle est annualisée sur douze, treize ou quatorze mois ou à la fin de chaque mission,
- ❑ les congés payés sont inclus ou non,
- ❑ la société de portage attend ou non le règlement de l'entreprise cliente pour vous rémunérer.

Etant entendu que cette rémunération constitue une trésorerie pour la société de portage, celle-ci préfère vous la restituer dans les délais les plus longs.

❑ **La commission** : la société de portage prélève, en contrepartie de son service, une commission sur le montant des honoraires, d'environ 8 à 15%. Elle peut être fonction du chiffre d'affaires que vous réalisez dans l'année, ou du montant de chaque facture, ... Certaines sociétés de portage calculent également cette commission sur les frais engagés pour exécuter votre mission.

❑ **L'assurance** : la société de portage doit avoir une assurance couvrant les risques liés à l'activité professionnelle de ses adhérents.

Vous pouvez vous rapprocher du **Syndicat des Entreprises de Portage Salarial**, afin de vous assurer du sérieux de la société de portage choisie.

2 Plusieurs contrats

Trois contrats sont généralement rédigés :

❑ Un contrat **d'adhésion** : établi entre la société de portage et vous, il permet d'établir les modalités de rémunération, le montant de la commission...

- ❑ Un contrat **de prestation** : établi entre l'entreprise cliente, la société de portage et vous, il doit y figurer la nature de la prestation, les dates de début et de fin de mission ainsi que les modalités de paiement.
- ❑ Un contrat **de travail** : établi entre la société de portage et vous, il stipule s'il est à durée déterminée ou à temps partiel annualisé. Un nouveau contrat est rédigé pour chaque nouvelle mission.

Avantages

- 1 Vous démarchez vous-même **votre clientèle**. Vous négociez le montant de vos prestations, sa durée, ... au même titre qu'un indépendant.
- 2 Vous êtes libéré des **formalités administratives**. Vous n'avez aucune déclaration fiscale ou sociale à rédiger si ce n'est la déclaration annuelle de revenu comme tout contribuable.
- 3 Vous bénéficiez du **régime d'assurance chômage** en cas de cessation d'activité, au même titre que tout salarié.
- 4 Les services proposés par la société de portage vous permettent d'éviter **l'isolement** de l'indépendant.
- 5 Vous avez la **liberté** de réaliser le nombre de mission que vous souhaitez, que ce soit ponctuellement ou très régulièrement.

Et contraintes

- 1 La commission retenue par le « porteur » est calculée en général sur la totalité des honoraires. Si ceux-ci comprennent des frais d'imprimerie ou de laboratoire photo par exemple, il sera également déduit une commission de ces travaux sous-traités. Il est alors utile d'établir une **note de frais**, avec l'accord de la société de portage, qui vous sera alors directement remboursée, et ne s'inscrira pas dans une rémunération.

- 2 Le portage salarial est encore **mal connu** des entreprises, il faut les convaincre lors de votre négociation.
- 3 Votre statut peut apparaître, au regard de certains clients comme **peu crédible**, et ne faisant pas preuve de prise de risque.
- 4 Vous avez **peu de possibilités d'évolution** au travers du portage salarial. En effet, alors qu'un indépendant ou un gérant de société, qui voit son carnet de commande se remplir, peut recruter (pour une courte ou longue durée), ou s'associer, votre évolution ne peut se faire que par le biais de la création d'entreprise elle-même, vous devenez alors indépendant, ou vous créez votre société.

1 jour par mois, 20 entreprises différentes

Définition

On l'appelle : le temps partagé

Vous êtes comptable dans une entreprise qui licencie. Elle vous propose une solution intermédiaire : un mi-temps.

Il est évident que vous ne pourrez pas assumer vos responsabilités familiales avec un revenu divisé par deux, alors que l'allocation ASSEDIC est supérieure. Pourquoi ne pas accepter cette solution du mi-temps et proposer vos services dans les TPE (Très Petites Entreprises) qui ne peuvent pas supporter financièrement un salaire à plein temps ou mi-temps mais qui ne verront pas de problèmes à vous employer deux jours par mois.

Au final ? vous êtes salarié de six, sept ou dix entreprises, si l'une d'elles vous licencie, il vous reste les autres, et vous n'entrez pas dans la spirale du chômage.

Comme l'illustre cet exemple, cette solution est intermédiaire entre le statut de salarié à temps plein dans une seule entreprise et le statut d'indépendant en profession libérale avec plusieurs clients.

Avantages et inconvénients

- 1 **Ne pas s'enfoncer dans la spirale du chômage** alors qu'on ne vous propose que des temps partiels. Je vous accorde qu'un seul temps partiel ne soit pas assez rémunérateur, mais un jour par mois dans une petite entreprise, ça ne devrait pas être trop difficile à vendre :
Des chiffres ? 8 heures à 80 F brut = 640 F brut + environ 50% de cotisations pour l'employeur : vous lui coûtez 960 F par mois (11 520 F par an), cela doit pouvoir être négociable !
- 2 Etre relativement indépendant. Bien qu'attaché à vos employeurs par des contrats de travail, il est plus facile de démissionner d'un des postes (ce n'est plus qu'un pourcentage de votre salaire) et il n'est pas exclu de retrouver relativement rapidement un autre emploi à temps partiel (un à deux jours par mois ...).
- 3 Ce statut a le mérite de ne pas avoir les complications administratives qu'implique le statut de profession libérale.
 - ❑ Cette solution ne peut pas s'adapter à toutes les professions, il est nécessaire que l'employeur (« client ») ait des besoins réguliers ... à vous de voir si votre métier peut s'adapter ...
 - ❑ Des avantages financiers sont accordés aux entreprises employant des personnes à temps partiel, servez-vous de ce « plus » pour vous vendre auprès de vos « clients ».
- 4 **Vous pouvez motiver vos futurs employeurs en les informant de quelques avantages financiers**
 Toutes ces mesures sont cumulables.
 - ❑ **Mesures prises sur les bas salaires** (salaires inférieurs à 130% du SMIC) quelle que soit la durée du travail.
 - ❑ L'employeur bénéficie **d'une réduction de cotisations patronales de sécurité sociale sur les bas salaires** égale à :
 - ◆ $0,182 \times$ le salaire brut mensuel au prorata du nombre d'heures, si ce salaire est inférieur au SMIC,
 - ◆ $0,607 \times$ la différence entre le salaire brut mensuel au prorata du nombre d'heures et 130% du SMIC, si le salaire est compris entre le SMIC et 130% du SMIC.

- ❑ Lorsque l'entreprise se situe en ZRR (Zone de Revitalisation Rurale) (voir page 262) l'employeur bénéficie **d'une exonération totale des cotisations d'allocations familiales sur les bas salaires** (salaires inférieurs à 150% du SMIC).
- ❑ **Mesures prises sur le travail à temps partiel**
 - ❑ Un seul de vos employeurs peut bénéficier de cette mesure et à condition que la durée globale du travail (chez l'ensemble de vos employeurs) ne dépasse par la durée légale du travail. Vous devez de plus être embauché à durée indéterminée, et la durée de travail hebdomadaire doit être comprise entre 16 heures et 32 heures.
 - ❑ L'employeur bénéficie d'un abattement de **30% sur les cotisations patronales d'assurances sociales et de prestations familiales**. Cette mesure est valable jusqu'au 1^{er} janvier 2001 pour les entreprises de plus de vingt salariés et jusqu'au 1^{er} janvier 2003 pour les autres.

5 Cumul d'emploi

- ❑ Vous pouvez cumuler comme il vous plaît, le nombre d'employeurs et le nombre d'heures, en n'omettant pas deux aspects :
 - ❑ La durée légale du travail est encore actuellement de 169 heures par mois dans les entreprises de moins de vingt salariés et de 151,67 heures dans les entreprises de vingt salariés et plus.
 - ❑ La durée hebdomadaire maximale autorisée.
- ❑ Le décompte des heures supplémentaires ne peut se faire qu'au service d'un même employeur.

6 Vous êtes demandeur d'emploi

Vous pouvez avoir un contrat de travail et continuer à percevoir une partie de votre allocation chômage si vous ne travaillez pas plus de 136 heures par mois et gagnez moins de 70% de votre ancien revenu salarié. Cette situation s'interrompt au bout de dix-huit mois.

Assistante Maternelle Agréée (Nourrice agréée)

Définition

*Vous êtes sans emploi, vous avez des enfants, vous aimez les enfants ?
Pourquoi ne pas devenir assistante maternelle ? Certaines régions en manquent
considérablement.*

L'assistante maternelle a à la fois, la liberté de l'indépendant, et la sécurité du salarié. Ce sont des contrats que vous établissez avec les parents des enfants accueillis. Il est évident que ce ne sont pas des contrats à durée indéterminée (vous n'accueillerez pas les enfants jusqu'à leur majorité !), mais des enfants, il y en a toujours et si votre comportement avec eux, plaît, cela se saura très vite (le bouche-à-oreille fonctionne très bien à la sortie des écoles).

Votre rôle est complémentaire à celui des parents dans l'éveil de la personnalité de l'enfant. Vous jouez avec lui, le promenez, le nourrissez, lui parlez ... Vous vous engagez dans une relation affective, et par conséquent, acceptez d'être disponible pour une période longue, plusieurs années. En effet le changement de nourrice répété peut être dommageable à l'enfant.

Rien ne s'oppose à ce qu'un homme occupe cette fonction.

Démarches

1 L'agrément

- ☐ vous permet d'exercer cette fonction légalement (vous allez être rémunérée et allez déclarer vos revenus), et en toute sécurité (en cas d'accident grave, votre responsabilité est dégagée).
- ☐ vous permet de participer à des sessions de formations et d'informations sur votre métier.
- ☐ vous permet de figurer sur les listes établies par votre commune et votre département et communiquées aux parents, ainsi il vous sera facile de trouver des enfants à accueillir.

2 Obtenir l'agrément

- ☐ Il faut satisfaire aux exigences définies par le décret n°78474 du 29 mars 1978 qui portent sur :
 - ☐ votre logement,
 - ☐ votre santé et celle des personnes vivant sous votre toit,
 - ☐ vos qualités éducatives et vos facilités à nouer des relations avec les parents,
 - ☐ l'attitude accueillante du groupe familial.
- ☐ L'attestation d'agrément est délivrée par le Président du Conseil Général. Elle précise le nombre d'enfants que vous pouvez recevoir chez vous et les modalités d'accueil (à la journée ou permanent).
- ☐ En faire la demande par simple lettre au Service de Protection Maternelle et Infantile de votre département.
- ☐ Vous recevrez un formulaire vous permettant d'engager la procédure. L'équipe de PMI (Protection Maternelle et Infantile) donnera son avis.
- ☐ Vous recevrez, assez rapidement une réponse favorable ou défavorable. En cas de rejet, il est possible de demander un nouvel examen du dossier.

3 Le relais d'assistante maternelle local (vous obtiendrez l'adresse du relais le plus proche auprès de votre Caisse d'Allocations Familiales) souvent rattaché à un équipement collectif (crèche ou halte-garderie) a pour actions :

- ☐ d'informer les assistantes maternelles et les parents,

- ☐ de former les assistantes maternelles, les sortir de leur isolement,
- ☐ d'organiser des temps de vie collective pour les enfants,
- ☐ de favoriser les échanges entre assistantes maternelles et parents,
- ☐ d'aider les parents et les assistantes maternelles dans leurs démarches (bulletin de salaire, contrat, ...).

4 Trois formes d'exercice de ce métier

- ☐ **Vous exercez ce métier de façon individuelle** : ce sont les parents des enfants que vous accueillez qui vous versent un salaire et payent les cotisations sociales.
- ☐ **Vous exercez ce métier par l'intermédiaire d'une crèche familiale** : vous accueillez les enfants chez vous, c'est la crèche qui vous rémunère.
- ☐ **Vous exercez ce métier dans le cadre de l'Aide Sociale à l'Enfance (ASE)** : vous accueillez les enfants chez vous, c'est le service recruteur qui vous rémunère.

5 Assurance : vous devez vous assurer en **responsabilité civile-professionnelle** qui vous couvrira :

- ☐ en cas d'accident dont l'enfant pourrait être victime chez vous,
- ☐ les dommages que l'enfant pourrait causer à autrui pendant le temps d'accueil.

Pour le transport de ces enfants en voiture, informez votre compagnie d'assurances, et demandez l'accord par écrit des parents.

6 Un contrat. Vous allez établir un contrat de travail qui engagera les parents de l'enfant et vous. Seront stipulés sur ce contrat :

- ☐ horaires,
- ☐ fournitures et repas,
- ☐ santé de l'enfant, alimentation,
- ☐ assurance,
- ☐ vie sociale,
- ☐ rémunération,
- ☐ résiliation du contrat et conditions de licenciement.

D'un point de vue social

- 1 Ce sont les parents, la crèche familiale, ou l'Aide Sociale à l'Enfance qui règlent vos cotisations sociales.
- 2 Vos prestations : vous bénéficiez de la couverture sociale, d'une retraite, et le cas échéant, de l'allocation chômage (pour ce dernier cas, n'oubliez pas de faire noter sur les feuilles de paye le nombre d'heures de travail).

D'un point de vue fiscal

- 1 **Deux régimes** : vous choisissez celui qui vous est le plus favorable :
 - ☐ Vous déclarez vos revenus et indemnités exceptées celles concernant l'entretien et l'hébergement des enfants.
 - ☐ ou **Votre revenu brut = Total des sommes perçues au titre des rémunérations et indemnités – une somme forfaitaire représentative des frais engagés dans l'intérêt des enfants.** Cette somme forfaitaire se calcule comme suit :
 - ☐ Accueil d'enfants à titre non permanent (ils ne vivent pas chez vous),
Forfait = 3 X le montant horaire du SMIC par enfant et par jour.
 - ☐ Accueil d'enfants à titre non permanent (ils ne vivent pas chez vous) infirmes, malades ou inadaptés ouvrant droit à une majoration de salaire,
Forfait = 4 X le montant horaire du SMIC par enfant et par jour.
 - ☐ Accueil d'enfants à titre permanent (durées d'accueil supérieures à 24 heures consécutives),
Forfait = 4 X le montant horaire du SMIC par enfant et par jour.
 - ☐ Et si ces enfants sont infirmes, malades ou inadaptés ouvrant droit à une majoration de salaire,
Forfait = 5 X le montant horaire du SMIC par enfant et par jour.

Les sommes forfaitaires ne peuvent se calculer sur les jours où vous n'avez pas effectivement accueilli l'enfant, ainsi que sur les enfants que vous n'accueillez pas, effectivement, huit heures (le calcul est au prorata du nombre d'heures de garde effective).

2 Les parents des enfants ont également des avantages fiscaux (leurs avantages sont à connaître, car vous allez pouvoir les mettre en avant lors de la négociation du tarif de garde).

- ❑ si l'enfant a moins de sept ans au 31 décembre de l'année d'imposition,
- ❑ et si les parents ne peuvent faire autrement que de faire garder leur enfant :
 - ❑ Parce qu'ils sont célibataires, veufs ou divorcés (ou séparés) et qu'ils travaillent.
 - ❑ Lorsqu'ils sont mariés, chacun des conjoints a une activité professionnelle au moins à mi-temps ou ne peut exercer une activité professionnelle pour cause de longue maladie, infirmité ou poursuite d'études supérieures.
- ❑ 25% des frais engagés (à l'exception des frais de nourriture, et d'entretien) pour la garde de leur enfant sont déduits de leur revenu imposable dans la limite de 15 000 F.



AIDES EN PAGAILLE

Méthode ...

Le dossier parfait pour obtenir prêts et subventions n'existe pas.

Les diverses commissions devant lesquelles vous allez passer peuvent être sensibilisées par l'originalité de votre projet ou par le compte de résultat prévisionnel que vous proposez, certaines prendront en compte le fait que vous êtes sympathique, ou que vous méritez qu'on vous donne un coup de pouce Les commissions sont faites d'hommes et de femmes qui ont des budgets dans les mains : ils ont des sensibilités différentes et doivent juger que votre projet, plutôt qu'un autre, mérite d'être soutenu.

Vous comprenez donc ainsi que :

- ❑ **Plus votre projet est bien construit, plus il est crédible. Non seulement un projet bien construit permet d'obtenir aides et subventions, mais il vous prépare à un bon démarrage de votre activité et contribue à sa réussite.**
- ❑ Une subvention ou une aide spécifique n'est pas assurée et arrive quelquefois au bout de plusieurs mois, battez-vous seulement si « le jeu en vaut la chandelle », et il ne faut pas que la condition d'obtention de telle ou telle subvention conditionne votre réussite.

Est-ce utile de perdre 15 jours de temps et d'énergie pour obtenir 2 000 F ? Ce temps et cette énergie auraient pu être consacrés à la recherche de clients, donc de contrats, donc d'argent ... et plus que 2 000 F.

Un certain nombre d'associations, de dispositifs locaux et régionaux se propose d'aider le jeune créateur dans ses démarches.

Comme j'ai tenté de vous le transmettre au travers de cet ouvrage : **il faut se poser les bonnes questions** pour ne pas faire d'erreurs. Si des questions restent encore en suspens, mais qu'elles sont clairement formulées, vous avez de fortes chances de trouver réponse auprès de ces organismes, leurs compétences leur permettront, soit de bien vous diriger vers d'autres structures, soit d'y répondre clairement.

Je souhaite attirer votre attention sur ceci : lorsque votre dossier sera passé entre les mains d'un conseiller en création d'entreprise compétent, vous en conclurez qu'il n'y persiste plus aucune erreur. Pourtant, c'est faux.

Pourquoi ? Je mets nullement en cause les compétences de ces organismes (au contraire), mais **chaque cas est différent**, de par sa personnalité, son parcours et la plus ou moins grande originalité du projet. Votre dossier, dans son ensemble, ne ressemble à aucun autre : votre projet est spécifique, et à projet spécifique correspond forme juridico-fiscalo-sociale spécifique. **Si vous donnez l'impression**

d'être bien renseigné, votre interlocuteur ne contestera pas votre choix de tel taux de TVA ou de la possibilité de faire tel apport en nature, ou autre choix juridico-fiscalo-social... Et pourtant ? C'était peut-être là qu'il fallait s'interroger. Alors, ... restez vigilant !

Votre interlocuteur (dans l'un de ces organismes) a des connaissances juridiques, fiscales ou comptables, mais plus généralement économiques. Lors de l'étude de votre projet, il va plus particulièrement s'intéresser à sa faisabilité (ce qui est EGALEMENT INDISPENSABLE) :

- ☐ votre étude de marché est-elle fiable ?
- ☐ votre investissement de départ n'est-il pas trop important ? ne faudrait-il pas mieux attendre avant d'acheter ceci ou cela ?
- ☐ avez-vous la possibilité d'avoir un parent qui se porte caution en cas de crédit ?
- ☐ vous devriez chercher d'autres clients avant de vous lancer.
- ☐ ...

Comme toutes les facettes d'un projet sont importantes, n'en négligez aucune.

En premier lieu, vous devez faire une **demande d'exonération de cotisations sociales auprès de la DDTE** (voir page 262) et continuer à bénéficier du RMI en faisant une demande auprès de l'assistante sociale qui s'occupe de votre dossier (voir page 171).

En second lieu, **définissez clairement vos besoins pour utiliser l'aide la mieux adaptée**. Dans tous les cas, renseignez-vous AVANT votre création d'entreprise, car certaines aides ne sont plus accordées après la date de création.

1 Les aides peuvent s'adresser plus particulièrement :

- ☐ aux femmes,
- ☐ aux chômeurs, RMISTES,
- ☐ aux immigrés,
- ☐ aux jeunes de moins de 25 ans, moins de 30 ans, moins de 35 ans, ...
- ☐ aux handicapés.

2 Elles peuvent s'intéresser à certains projets :

- ☐ les projets innovants,

- ☐ les projets à caractère social,
- ☐ les projets locaux.

3 Elles peuvent s'adapter à un besoin de :

- ☐ conseils pour le montage du dossier,
- ☐ suivi de votre projet,
- ☐ apport en numéraire au capital de votre société,
- ☐ petit matériel,
- ☐ fonds de roulement,
- ☐ local,
- ☐ véhicule.

4 Elles peuvent concerner exclusivement une forme juridique telle que :

- ☐ l'entreprise individuelle,
- ☐ la société,
- ☐ l'association.

Vous trouverez tout au long du chapitre « Des solutions ... », des associations, clubs, fondations, entreprises et chambres consulaires, et leur moyen d'action.

Des petits logos sont apposés à côté de certains d'entre eux, lorsque qu'ils ciblent un public bien particulier (public que cet ouvrage cible également) à savoir :

- ☐ Chômeurs et RMistes 
- ☐ Projets ruraux 
- ☐ Micro-projets 

Les organismes pour lesquels aucun logo n'a été apposé n'en sont pas moins habilités à vous aider. Je vous recommande dans tous les cas, de vous intéresser à tous les organismes cités et d'y reconnaître les aides correspondant le mieux à votre projet. Les organismes sont classés par ordre alphabétique au sein de chapitres les regroupant par domaine d'intervention.

En ce qui concerne les aides que proposent l'État, les régions etc, je n'en ai pas fait un inventaire exhaustif car chaque région, chaque département fait continuellement évoluer ses dispositifs d'aide à la

création d'entreprise, et plus largement, à l'emploi. Régulièrement certaines aides disparaissent tandis que d'autres voient le jour. Vous n'auriez sans doute pas eu connaissance de ces dernières, qui fleuriront encore lorsque cet ouvrage achevera d'être imprimé, si cette liste avait eu la prétention d'être exhaustive. Encore une fois, il vaut mieux chercher à toujours en savoir plus sur tout ... Je vous propose donc un inventaire d'aides susceptibles d'être proposées au sein de votre conseil régional, conseil général, de votre chambre des métiers, de votre préfecture.

Les coordonnées de l'ensemble de ces organismes sont dans le carnet d'adresses, page 309.

et
Solutions ..

Des conseils, des informations

*Parce que s'adresser aux bons interlocuteurs, permet de trouver l'information adaptée,
Parce que ne pas rester isolé, facilite la constitution d'un dossier et le rend plus convaincant,
Parce que se former est un atout supplémentaire pour bien démarrer.*

- 1 **L'AFRAT** (Association pour la Formation des Ruraux aux Activités du Tourisme) 
L'AFRAT propose des formations spécialisées dans le tourisme vert, comme l'accueil, guide moyenne montagne, cuisinier...
- 2 **L'ANVAR** (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche)
L'ANVAR accompagne des projets innovants d'un point de vue financier mais aussi sur le plan technologique, et vous offre des services comme le recours à des compétences externes, l'aide à la mise au point d'un produit ou d'un procédé nouveau.
- 3 **L'AGECIF** (Réseau d'aide à la gestion des entreprises culturelles)
Il propose des formations de gestion culturelle comme le montage et la diffusion d'une production, l'élaboration de projets, la fidélisation du public...
- 4 **L'APCE** (Agence Pour la Création d'Entreprises) (anciennement ANCE)
 - ❑ Elle propose des **ouvrages méthodologiques** qui peuvent s'avérer très utiles dans les domaines de :
 - ❑ la méthodologie de la création,
 - ❑ l'étude de marché - les secteurs d'activité,
 - ❑ le montage financier - le financement,
 - ❑ le montage juridique du projet,
 - ❑ la reprise et la transmission d'entreprises,
 - ❑ l'assistance et le suivi des créateurs.

- ❑ L'APCE met à votre disposition un site internet très complet. Vous pouvez, par exemple, y trouver la liste des pépinières d'entreprises ou des sociétés de portage, mais aussi des informations juridiques ou fiscales.

5 **L'ASFODEL** (Association pour la Formation de Développement Local appliqué au rural)

Elle propose des formations destinées à de nouveaux ruraux ayant des projets de pluri-activité avec une base d'activité agricole.

6 **L'Association 3ADL**

Elle accompagne les projets d'urbains souhaitant partir vivre à la campagne, par des journées d'information, une aide à la définition du projet, l'organisation de journées dans les régions d'accueil.

7 **La Banque de France**

Vous y trouverez une Cellule d'Informations sur le Financement des Entreprises (**CIFE**) dont le rôle est d'informer et de conseiller ; elle s'attache particulièrement au point de vue financier de votre projet.

8 **Les Boutiques de gestion**

- ❑ Le Réseau des Boutiques de gestion conseille et accompagne les créateurs d'entreprise dans l'élaboration de leurs projets.
- ❑ Les Boutiques de gestion proposent des stages de création d'entreprise, de gestion ...
- ❑ Vous trouverez la carte de France des boutiques de gestion page 267.

9 **Le CEEI** (Centre Européen d'Entreprises et d'Innovations)

- ❑ Le CEEI fournit toute une gamme de services dont l'évaluation du projet, l'aide à la préparation du projet, la formation, l'aide à la commercialisation, la facilitation de l'accès aux financements.
- ❑ 25 CEEI sont répartis dans toute la France.

10 **Les Chèques-conseils**

- ❑ Il faut être demandeur d'emploi ou bénéficiaire du RMI, de l'Allocation de solidarité spécifique ou d'un emploi-jeune.
- ❑ Ces chèquiers permettent, à moindre coût (le quart du prix), d'accéder à des conseils dispensés par des professionnels et à des formations en gestion, avant la création ou la reprise d'entreprise et ce pendant une durée d'un an.

- ❑ Il peut vous être attribué un ou deux chéquiers de six chèques chacun. Ces chèques sont d'une valeur de 400 F (61 €), vous devrez vous acquitter d'un quart du prix, soit 100 F (15 €), lors de son utilisation. Les bénéficiaires du RMI et de l'Allocation de solidarité spécifique bénéficient du premier chéquier gratuitement ; l'État prend en charge la totalité, soit 2 400 F (366 €).
- ❑ Vous pouvez vous les procurer auprès des boutiques de gestion, à la DDTE (Direction Départementale du Travail et de L'Emploi), ou au Conseil Régional.

11 Le CIME (Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi)

Le CIME stimule la créativité, révèle de nouveaux porteurs de projets, mobilise localement toutes les capacités d'appui. Parce que en tant qu'observatoire, le CIME constate de nouvelles façons de travailler, de nouvelles idées, de nouvelles initiatives de la part de personnes, associations, collectivités, entreprises créatrices d'emplois, il tend à faire émerger de nouveaux projets par le biais des « **Espaces Basile** », qu'il développe.

12 La Chambre d'Agriculture de votre département

- ❑ Vous pourrez y trouver des informations concernant votre secteur d'activité, la concurrence, ...
- ❑ Vous pouvez également contacter l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture (A.P.C.A.).

13 La Chambre de Commerce et d'Industrie de votre département

- ❑ Vous pourrez y trouver des informations concernant votre secteur d'activité, la concurrence, ...
- ❑ Vous pouvez également contacter l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie (A.C.F.C.I.).
- ❑ Elle pilote le réseau « Entreprendre en France » qui fournit aux créateurs des conseils et diagnostics individualisés ainsi que le « Passeport Entreprendre » (voir page 256).

14 La Chambre des Métiers de votre département

- ❑ Vous pourrez y trouver des informations concernant votre secteur d'activité, la concurrence, ...
- ❑ Vous pouvez également contacter l'Assemblée Permanente des Chambres des Métiers (A.P.C.M.).

15 Les CIVAM (Centres d'Initiatives pour Valoriser l'Agriculture et le Milieu rural)

- ❑ Les CIVAM peuvent soutenir des projets agricoles, comme le bio par exemple, ou autre...

- ❑ Pour connaître leur existence dans votre région, adressez-vous à la Direction Générale de l'Agriculture, ou à la Fédération Nationale des CIVAM.

16 Le CNASEA (Centre National pour l'Aménagement des Structures des Exploitations Agricoles) et son réseau **d'ADASEA** (Association Départementale d'Aménagement des Structures d'Exploitations Agricoles)

- ❑ Il conseille et accompagne les projets d'installation en agriculture.
- ❑ Il met à la disposition du public un répertoire des exploitations agricoles disponibles (36.14 RELAI).
- ❑ Il peut vous mettre en contact avec des partenaires locaux en ce qui concerne les programmes européens (Programme Leader ...).

17 Le CNIDFF (Centre National d'Information et de Documentation des Femmes et des Familles)
Il informe et conseille les femmes et les familles, en matière d'emploi et de création d'entreprise.

18 Le Collectif « Ville-Campagne »

Des colloques ainsi que des journées d'information sont régulièrement organisés par ce collectif qui réunit un certain nombre de partenaires tels que :

- ❑ Le DESS Développement local de l'université Paris VII
- ❑ L'Association 3ADL
- ❑ Le CNASEA
- ❑ La Fédération Habitat et Développement Rural
- ❑ La Fondation pour le Logement Social
- ❑ Le magazine « Village »
- ❑ La chaîne « Demain ! »
- ❑ L'APCM
- ❑ La Fédération Nationale des CIVAM
- ❑ Le Comité d'Information et de Mobilisation pour l'Emploi (CIME)
- ❑ L'APCE

L'objectif de ce collectif est d'accompagner les projets d'installation en milieu rural.

Un numéro de téléphone est fourni dans le carnet d'adresses, mais chacun de ces partenaires peut vous tenir informé du calendrier de ce collectif.

19 Le Conseil Régional (ce que peut vous proposer votre Conseil Régional)

❑ Le Fonds Régional d'Aide au Conseil (peut porter un autre nom)

- ❑ Cette subvention peut être soumise à des conditions différentes suivant les régions telles que créer son activité dans le secteur de l'artisanat, par exemple.
- ❑ Elle est d'un montant maximum de 25 000 F (3 811 €).

❑ Le contrat d'installation

Créateurs ou repreneurs d'entreprises artisanales ou commerces de première nécessité, hôtels ou cafés-restaurants dans les communes de moins de 7 000 habitants.

❑ Le Diagnostic Création

Assorti d'une formation, vous pouvez bénéficier de conseils et d'une évaluation de votre projet.

20 DEMAIN ! et le Journal de l'Emploi sur CANAL +

A l'initiative de Martine Mauléon, une chaîne de l'emploi s'est créée et propose, entre autres solutions pour l'emploi, de lutter contre la désertification des campagnes. Comment ? Regarder « Demain ! » chaîne de l'emploi (sur le canal 33 de Canal Satellite, sur le réseau câblé Numéricable) ou Le Journal de l'emploi sur Canal + pour y trouver :

- ❑ **Les reprises d'entreprises** : des commerces ou petites entreprises vont devoir fermer leurs portes parce que le chef d'entreprise part en retraite et ne trouve pas repreneur. Ces entreprises fonctionnent bien, leur fermeture entraînera sans doute d'autres fermetures d'entreprises dans le village et aux alentours.
- ❑ **Les « S.O.S. Campagne »** : des maires de villages ont compris qu'en réinstallant des familles, en refaisant vivre le château avec des activités culturelles, en réouvrant un multi-services, ils redonnaient vie à leur petite commune. Martine Mauléon vous propose un de ces projets de rêve chaque semaine. Et le rêve peut devenir réalité.

21 L'EFICEA (Epargne Financement Information pour les Créateurs d'Entreprise et d'Activité)

- ❑ C'est un centre téléphonique, les opérateurs vous aiguillent en fonction de votre projet et de votre situation géographique vers des solutions adaptées de financement.

- ❑ Sa vocation est la promotion de l'épargne de proximité pour la création, le développement et la reprise d'entreprise ainsi que la diffusion de l'information sur les modes de financement.

22 La Fédération des Parcs Naturels Régionaux

Cette fédération peut, si vous voulez vous implanter dans l'un des parcs naturels régionaux de France, vous mettre en rapport avec les interlocuteurs locaux adaptés à votre projet.

23 La Fédération Nationale Habitat et Développement Rural

Elle accompagne les particuliers et les collectivités locales dans le montage de leurs projets liés au développement rural.

24 La Fondation pour le Logement Social

- ❑ La vocation de la fondation est de réinsérer des commerçants et des artisans en milieu rural.
- ❑ Vous voulez créer ou reprendre un commerce en milieu rural, la fondation vous informe, vous conseille et vous appuie dans le montage de votre dossier.
- ❑ Elle se rapproche également des communes, les informe dans la perspective d'une meilleure intégration de votre famille.

25 L'IDEF

IDEF Formation propose des stages de création d'entreprise d'une durée de 4 mois dont une partie est financée par le Conseil Régional.

26 L'IRFED (Institut International de Recherche et de Formation Education au Développement)

- ❑ L'IRFED s'intéresse aux femmes d'ici et d'ailleurs (Sénégal, Mali, ...) qui ont un projet,
- ❑ Il propose, entre autre, des formations gratuites à la création d'entreprise.

27 RACINES (Réseau d'Accompagnement des Créations et des Initiatives avec une Nouvelle Epargne de Solidarité)

- ❑ Sa vocation est d'aider les femmes à s'insérer dans la vie économique et financière (s'adresse par conséquent uniquement aux femmes).

- ❑ Ce réseau propose des audits financiers aux femmes qui entreprennent. L'intervention peut se faire tant au démarrage de l'activité que durant son développement.
- ❑ De ce réseau dépend la Fédération des CLEFE (voir page 252).

28 Le REAS (Réseau d'Economie Alternative et Solidaire)

- ❑ Vous trouverez auprès de ces antennes, des conseils pour le montage de votre projet et des solutions de financement (vous serez dirigé vers les interlocuteurs compétents).
- ❑ Des antennes du REAS sont présentes un peu partout en France. Le REAS est partenaire de nombreux clubs d'investissement et autres actions d'économie solidaire (Cigales ...).

29 Le SICLER (Secrétariat d'Information des Collectivités Locales et Régionales)

Vous voulez créer ou reprendre un commerce en milieu rural, le SICLER vous informe et vous met en relation avec des communes susceptibles de vous accueillir : il y aurait plus de 9000 villages dont les commerces sont à relancer ... cela vous laisse le choix.

30 Les SIVOM (Syndicat Intercommunal à Vocations Multiples), Communautés de Communes, « Pays », « District »...

Soucieux de l'économie de leur région, ces syndicats ou regroupements peuvent agir en faveur de la création d'entreprise.

Il est par conséquent très utile de les contacter, car vous pourrez obtenir par leur intermédiaire, des subventions (telles que celles du Programme Leader), des locaux, un parrainage ...

Pour connaître leur existence dans votre région, adressez-vous à la Direction Générale de l'Agriculture ou au Conseil Régional.

31 Le magazine « Village »

Bi-mestrielle, cette revue riche en témoignages, idées, informations, petites annonces, est destinée à tous ceux qui souhaitent s'installer en milieu rural.

Une subvention

*Parce que l'État, l'Europe et les régions ont besoin de votre esprit d'entreprise,
Parce que des fondations croient en la viabilité de vos projets,
les uns et les autres vous subventionnent.*

1 L'AGEFIPH

- ❑ L'AGEFIPH aide les personnes handicapées créatrices d'entreprises.
- ❑ C'est une subvention d'un maximum de 70 000 F (10 671 €) dans la limite de 50% du coût du projet.

2 L'ANVAR (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche)

- ❑ **Aide aux jeunes pour l'innovation technologique** : subvention limitée à 50% de l'investissement plafonnée à 40 000 F (6 098 €). S'adresse aux jeunes de 15 à 25 ans.
- ❑ **Aide à la création d'entreprise innovante** : subvention limitée à 50% des dépenses plafonnée à 300 000 F (45 735 €).

3 Le Conseil Régional (ce que peut vous proposer votre Conseil Régional)

- ❑ **Une prime ou une subvention régionale à la création ou à la reprise d'entreprise.**

Ces subventions portent des noms différents suivant le profil du créateur qu'elles souhaitent aider. D'une région à l'autre, les critères sont variables et prennent en compte un ou plusieurs des points suivants :

- ❑ le nombre d'emplois créés,
- ❑ le montant du capital,
- ❑ la forme juridique,

- ❑ la situation personnelle et professionnelle du créateur (bénéficiaire du RMI, jeune de moins de 26 ans, étudiants, ...),
- ❑ est-ce une création ou une reprise d'entreprise ?
- ❑ l'activité de l'entreprise,
 - ◆ les innovations technologiques,
 - ◆ les activités de productions et de services,
 - ◆ les services de proximité dans les communes rurales.

La subvention peut atteindre 300 000 F (45 735 €).

❑ Une Prime Régionale à l'Emploi (PRE)

- ❑ Elle est soumise à des conditions différentes suivant les régions comme :
 - ◆ l'implantation en zone prioritaire d'aménagement,
 - ◆ l'impossibilité de la cumuler avec d'autres aides régionales.
- ❑ Cette subvention s'élève à 40 000 F (6 098 €) par emploi créé.

L'offre de subvention des conseils régionaux est variée. Adresse-vous au conseiller chargé des aides et des créations de votre région.

4 La DATAR (Délégation à l'Aménagement du Territoire et à l'Action Régionale) ou la cellule européenne de votre département

Vous pouvez obtenir auprès de ces interlocuteurs des informations concernant :

❑ La Prime d'Aménagement du Territoire (PAT)

La PAT est une subvention d'équipement accordée aux entreprises créant des emplois. Vous trouverez, page 266 une carte représentant les zones dans lesquelles cette prime d'aménagement du territoire pourra être obtenue.

❑ Le Programme Leader +

L'un des programmes européens utilisant les fonds structurels européens est :

Le Programme LEADER (Liaison Entre les Acteurs de Développement et d'Economie Rural)

Alors que ce programme, appelé jusqu'à présent LEADER II, ne s'adressait qu'à certaines zones rurales et s'est achevé fin 1999, LEADER+ s'intéressera à toutes les zones rurales de la Communauté Européenne pour la période 2000-2006.

Ce sont les SIVOM, Syndicats Mixtes, ... et autres Groupement d'Action Locale qui ont la possibilité de mettre en œuvre ces mesures spécifiques adaptées au développement local.

L'objectif étant l'amélioration de la qualité de vie dans les zones rurales, la valorisation des produits locaux, la valorisation des ressources naturelles et culturelles et enfin les nouvelles technologies de l'information.

Quelques exemples de la mise en œuvre du programme Leader II peuvent être énumérés ; c'est peut-être à vous de proposer aux Groupements d'Action Locale une initiative intéressante à suivre ...

- ❑ Un label « le bistrot de pays ».

Sont concernées les créations de bistrotts, ou autres auberges de villages où sont proposés des plats et produits locaux, comme l'indique le nom du label. La subvention sert à mettre aux normes les locaux (cuisine,...).

- ❑ Les villages à thèmes sont soutenus par ce programme, ainsi ont été créés des villages d'artistes ...
- ❑ La dotation aux jeunes ruraux sur le Plateau des Millevaches dans le Limousin.
- ❑ Le soutien au développement du télétravail dans le bocage normand.

Les Conseils Régionaux sont également en charge de certaines des subventions européennes ou les cumulent avec leurs subventions propres. Après avoir pris connaissance auprès de la DATAR d'une subvention ou aide spécifique adaptée à votre projet, contactez votre Conseil Régional.

5 La Direction Départementale de l'Agriculture

Dotation Jeunes Agriculteurs (DJA)

- ❑ Il faut avoir de 21 à 35 ans et être titulaire d'un diplôme agricole : BTA ou Bac professionnel (si vous êtes né après le 01.01.71), BEPA/BPA (si vous êtes né avant le 01.01.71).
- ❑ C'est une subvention d'un montant de 82 000 F à 171 000 F (12 500 à 26 069 €).
- ❑ Renseignez-vous sur les priorités du département en matière agricole pour que votre dossier corresponde au mieux à leurs attentes.

6 La Fondation Agir pour l'emploi (EDF/GDF)

- ❑ La fondation s'intéresse aux chômeurs et RMistes.
- ❑ Les projets subventionnés s'orientent vers la création de services de proximité considérés comme facteurs de reconstruction des liens sociaux.

- ❑ La fondation propose une aide au montage et une subvention destinée au besoin de financement initial.

7 La Fondation Crédit Agricole « Pays de France »

- ❑ La fondation veut réagir contre le dépérissement de nombreuses régions rurales et soutient des projets à vocation culturelle, valorisant le patrimoine, ... telles que la création de musées ou d'écomusées, la sauvegarde de monuments, la relance de créations artisanales ...
- ❑ Son soutien est financier.
- ❑ Vous devez vous adresser à votre agence locale.

8 La Fondation Crédit Local France

- ❑ La fondation soutient les projets associatifs qui améliorent le cadre de vie des personnes à l'hôpital.
- ❑ Elle fournit une subvention.

9 La Fondation Entreprendre Air France

- ❑ La fondation soutient les projets en relation avec l'enfance défavorisée (maltraitance, maladie, handicap, pauvreté, ...) que ce soit en France ou à l'étranger.
- ❑ Son aide prend la forme d'une subvention ou de matériel.

10 La Fondation Kronembourg

- ❑ La fondation s'intéresse aux créateurs d'entreprises d'insertion dans le secteur de la restauration en banlieue difficile et aux créateurs ou repreneurs de points multi-services en zones rurales.
- ❑ Elle fournit d'une part un savoir-faire dans les métiers de la restauration et l'alimentaire, et d'autre part, des subventions et prêts remboursables, des cautionnements auprès des banques.

11 La Fondation La Poste

- ❑ La fondation soutient les projets concernant l'écriture (romans, pièces, nouvelles, scénarios,...) et la chanson.
- ❑ Elle fournit une subvention.

12 La Fondation Nature et Découvertes

- ❑ La fondation soutient les projets associatifs concernant la sauvegarde de la faune et de la flore.
- ❑ Elle fournit une subvention.

13 Le Fonds d'intervention pour la sauvegarde des activités commerciales et artisanales : Opération « 1000 villages de France »

- ❑ Les projets sont présentés au Fonds par les maîtres d'œuvre (les villages) qui souhaitent la réouverture d'un multi-services ; par conséquent le Fonds peut vous guider dans la recherche du village qui cherche des candidats.
- ❑ L'aide financière se situe au niveau de la préparation des projets d'installations, l'amélioration des services rendus à la clientèle et l'investissement immobilier.
- ❑ Trois conditions doivent être remplies :
 - ❑ ne pas introduire de distorsion de concurrence dans la commune,
 - ❑ prouver l'utilité sociale du projet (caution du conseil municipal),
 - ❑ le projet doit être économiquement rentable.
- ❑ Se renseigner à la Préfecture ou au Conseil Général.

Un emprunt

*Parce que les banques traditionnelles ne sont pas les seules à prêter de l'argent,
Parce qu'une épargne solidaire s'inscrit de plus en plus dans les nouveaux schémas de pensées,
Vous pouvez aussi prétendre à l'obtention d'un prêt.*

1 **L'ADIE** (L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique)

- ❑ L'ADIE s'adresse aux chômeurs et RMISTes qui souhaitent créer leur entreprise.
- ❑ Après l'étude de votre dossier et l'aide au montage de votre projet, il pourra vous être accordé un prêt de 1 000 à 30 000 F (152 à 4 573 €), remboursable sur deux ans, à 6%.
- ❑ Le prêt accordé finance directement les investissements de départ de tout projet de création d'entreprise. Il ne peut financer un Besoin en Fonds de Roulement (voir page 207).
- ❑ L'ADIE cautionne des prêts auprès des banques dans certains cas.
- ❑ S'ensuivra un suivi de votre projet pendant deux ans, vous aurez pour cela l'obligation d'adhérer à une Association ou un Centre de Gestion Agréé.
- ❑ Renseignez-vous auprès des délégations régionales et relais locaux ou de l'ADIE à Paris.
- ❑ Certains conseils régionaux ajoutent une subvention supplémentaire lorsque le créateur bénéficie déjà du soutien de l'ADIE ou de l'ANVAR ou de plates-formes d'initiatives locales.
- ❑ **Des cercles de créateurs** : des créateurs financés par l'ADIE se retrouvent régulièrement (et sans obligation), cela permet de rompre l'isolement de l'entrepreneur individuel, de confronter son expérience et d'échanger ses compétences. Lors des réunions, un thème est choisi, et un intervenant répond aux questions des créateurs : un comptable pour des problèmes de gestion, un graphiste pour avoir plus d'idées en matière de publicité ...

2 **L'ANVAR** (Agence Nationale pour la Valorisation de la Recherche)

Aide aux projets d'innovation : c'est une avance pour le financement d'un projet innovant, remboursable en cas de succès.

3 Les banques

Vous pouvez, si vous le souhaitez, **perdre votre temps**, mais je ne vous le conseille pas. Seules les banques mutualistes prêtent de temps à autre, mais demandent des cautions, comme votre maison, votre voiture neuve ... Recherchez plutôt un organisme qui cautionne et garantit avant de vous adresser à une banque (voir page 255), ensuite la banque vous accordera effectivement un prêt. Un emprunt ne finance pas un besoin en fonds de roulement mais un investissement.

4 La Caisse Solidaire du Nord-Pas-de-Calais (Banque alternative)

- ☐ Autonomie et Solidarité (voir page 257) est à l'origine de la Caisse Solidaire. C'est une banque pas comme les autres qui collecte une épargne solidaire grâce aux comptes à terme solidaire à 2%.
- ☐ Elle soutient ainsi les projets de créateur de très petites entreprises du Nord-Pas-de-Calais.
- ☐ Elle accorde des prêts de 30 000 F à 150 000 F (4 673 à 22 867 €) au taux de 8%.
- ☐ Elle finance les investissements matériels (excepté l'immobilier) et immatériels, le besoin en fonds de roulement, le renforcement de fonds propres.

5 Le Conseil Régional (ce que peut vous proposer votre Conseil Régional)

☐ L'Aide Régionale à la Création et au développement local des entreprises artisanales

- ☐ Etre titulaire d'un diplôme de l'enseignement technologique et avoir deux ans d'expérience, ou avoir cinq ans d'expérience.
- ☐ C'est une avance remboursable de 20% maximum de l'investissement, plafonnée à 75 000 F.

☐ Le Fond Régional de Financement Initial (FRFI) :

- ☐ Soumis à des conditions différentes suivant les régions :
 - ◆ **projet innovant ou de haute technologie**,
 - ◆ non cumulable avec d'autres aides régionales,
 - ◆ obligation de créer des emplois,
 - ◆ activités de production, services aux entreprises, artisanat de production,
 - ◆ entreprise de production et d'alimentation et commerce de première nécessité.
- ☐ C'est une avance remboursable ou une subvention d'un maximum de 600 000 F.

☐ Le prêt participatif régional (PRDE)

C'est un prêt sans garantie d'un montant de 100 000 F à 200 000 F (15 245 à 30 490 €), remboursable sur sept ans. Vous devez, pour cela, vous engager à créer trois emplois sur deux ans.

D'autres formules existent telles que le prêt d'honneur ou l'avance remboursable aux entreprises industrielles. Ceci doit vous inciter à vous adresser au conseiller chargé des aides et des créations d'entreprises de votre région et lui présenter votre projet.

6 Créavenir Bretagne et Maine-Anjou

- ❑ Créavenir s'intéresse aux initiatives contribuant à la création, au maintien et au développement de l'emploi, y compris celui du créateur, dans les régions Bretagne et Maine-Anjou, ainsi que le département de la Basse-Normandie.
- ❑ L'aide est une avance remboursable sans intérêt couvrant 20% du coût total du projet, plafonné à 100 000 F (15 245 €)
- ❑ Vous devez vous présenter à une caisse locale du Crédit Mutuel.

7 L'EDEN (Encouragement au Développement d'Entreprises Nouvelles)

- ❑ Ce dispositif s'adresse aux personnes remplissant les conditions pour bénéficier de contrats « emploi-jeune » (les 18-25 ans), aux RMistes, aux bénéficiaires de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation de parent isolé et aux salariés qui reprennent leur entreprise en difficulté.
- ❑ Vous devez créer ou reprendre une entreprise.
- ❑ Vous bénéficiez d'une avance de 40 000 F (6 098 €) remboursable sur cinq ans.
- ❑ L'ironie de ce dispositif est qu'il n'est pas encore réellement mis en place. Cependant, vous pouvez en faire la demande à la DDTE (Direction Départementale du Travail et de l'Emploi) en même temps que votre demande d'exonération de charges (voir page 262).

8 La Fédération des CLEFE (Club Local d'Epargne pour les Femmes qui Entreprennent)

- ❑ Les CLEFE s'adressent uniquement aux femmes, l'objectif est de les aider à s'insérer dans la vie économique et financière.
- ❑ Ils accordent des prêts de 30 000 F à 50 000 F (4 573 à 7 622 €) avec ou sans intérêt.
- ❑ 23 CLEFE sont répartis dans toute la France. Ils ont été mis en place par l'association Racines. Les CLEFE agissent localement.

9 La Fondation Crédit Mutuel de Loire-Atlantique et du Centre-Ouest

- ❑ La fondation accorde des prêts d'honneur aux projets innovants dans les départements de la Haute-Vienne, de la Creuse, de la Corrèze, du Nord des Deux-Sèvres, et de Loire Atlantique.

- ❑ Elle participe au capital des projets d'insertion.

10 La Fondation Crédit Mutuel Océan

La fondation accorde des prêts d'honneur, d'un maximum de 50 000 F (7 622 €) à taux nul, aux projets créateurs d'emploi immédiatement ou à très court terme.

11 France Initiative Réseau (FIR) agit au travers des **Plates-Formes d'Initiative Locale** (PFIL)

- ❑ La fédération propose des prêts d'honneur à taux nul allant jusqu'à 150 000 F (22 867 €) sans garantie personnelle. A cela s'ajoutent des conseils de professionnels et un suivi du projet.
- ❑ Vous avez l'obligation de vous installer sur le territoire de la plate-forme si vous souhaitez leur soutien.
- ❑ Plus de 100 Plates-Formes d'Initiative Locale (PFIL) mobilisent les acteurs de la vie locale tels que chefs d'entreprises, élus, banques, chefs d'établissements ...
- ❑ Pas de plate-forme sur Paris : partez à la campagne !

12 Les prêts bonifiés à l'artisanat

- ❑ Vous devez être inscrit au Répertoire des Métiers et avoir le titre d' « Artisan » ou de « Maître-Artisan » (voir page 69).
- ❑ Les prêts bonifiés ont un taux de 3,45% à 3,55%.
- ❑ C'est auprès d'une banque que vous pouvez contracter ce prêt.

13 Les prêts conventionnés à l'artisanat

- ❑ Vous devez être inscrit au Répertoire des Métiers (il n'est pas nécessaire d'avoir le titre d' « Artisan » ou de « Maître-Artisan »).
- ❑ Les prêts conventionnés ont un taux de 5,4% (10/2000).
- ❑ C'est auprès d'une banque que vous pouvez contracter ce prêt.

14 Le Prêt à la Création d'Entreprise (PCE)

- ❑ Tout nouveau, ce prêt d'un montant compris entre 3 000 et 8 000 € (19 679 et 52 477 F) pourra vous être octroyé en complément d'un crédit bancaire pour un montant au moins équivalent.

- ❑ Le PCE finance des besoins matériels. C'est un prêt sans garantie, ni caution personnelle.
- ❑ Contactez votre banquier ou la BDPME.

15 Les prêts sur fonds Codevi

- ❑ Ils oncernent les entreprises individuelles en priorité.
- ❑ C'est auprès d'une banque que vous pouvez contracter ce prêt.

16 SOCODEN (Société Coopérative de Développement et d'Entraide)

- ❑ Elle soutient les créations d'activités en SCOP ainsi que le rachat d'entreprise prenant la forme de SCOP.
- ❑ Elle accorde des prêts participatifs sans garantie, sur cinq ans, d'un montant à hauteur de la participation du créateur au taux bancaire moins trois points (ce qui correspond à 3,3% au 1^{er} trimestre 2000).
- ❑ Elle propose un appui et un accompagnement de gestion.
- ❑ Vous avez l'obligation d'adhérer à la Confédération Générale des SCOP.

17 Solidarité Emploi

- ❑ Solidarité Emploi s'adresse aux chômeurs fondateurs de SARL, SCOP, et associations qui créent entre deux et sept emplois.
- ❑ Cela concerne les projets d'utilité sociale et/ou locale (réparation d'objets, recyclage de déchets, énergies renouvelables, restauration, transport, artisanat, réhabilitation de logements, rattrapage scolaire, soins à domicile, préservation de l'environnement et du patrimoine...).
- ❑ Elle propose l'analyse, le montage et le suivi de projet.
- ❑ Elle accorde des prêts d'honneur de 15 000 F à 50 000 F (2 287 à 7 622 €).

Une caution

*Parce que des organismes savent déceler en votre projet de réelles possibilités économiques,
Parce que les banques ne prêtent pas aux créateurs au compte en banque démuni,
aux projets innovants,
Les uns cautionnent votre projet auprès des autres.*

- 1 **La Délégation Régionale aux Droits de la Femme** (Préfecture) ou **l'IDES** (Institut de Développement de l'Economie Sociale)

Le Fonds de Garantie à l'Initiative des Femmes (FGIF)

- ☐ Comme son nom l'indique cette aide est exclusivement réservée aux femmes.
- ☐ Ce fonds garantit auprès d'une banque jusqu'à 60% de l'emprunt, plafonné à 150 000 F (22 867 €).

- 2 **Entreprendre en France** (à ne pas confondre avec le Réseau Entreprendre en France) 

- ☐ Entreprendre en France cautionne 70% de la somme empruntée.
- ☐ Elle aide tout particulièrement les chômeurs, les RMIstes et les immigrés.
- ☐ Elle propose une aide personnalisée et suivi financier.

- 3 **France Active** (FFA) - **Société d'Investissement France Active** (SIFA) 

- ☐ France Active apporte une expertise et une aide financière sous forme de caution.
 - ☐ aux chômeurs, aux RMIstes et aux personnes sans patrimoine financier qui veulent créer leur entreprise,
 - ☐ aux entreprises d'insertion et aux associations intermédiaires,
 - ☐ aux entreprises solidaires qui embauchent des personnes en difficulté.

- ❑ Vous devez contacter le Fonds territorial ou le correspondant local proche de votre lieu d'activité ; l'association France Active vous communiquera leurs coordonnées.

4 **Réseau Entreprendre en France** (à ne pas confondre avec Entreprendre en France)

- ❑ Ce réseau a été créé à l'initiative de l'AFB (Association Française des Banques) et des Chambres de Commerce et d'Industrie. Ce sont ces dernières qui les pilotent.
- ❑ Lorsque vous aurez obtenu le « Passeport Entreprendre », qui valide votre projet, vous pourrez bénéficier, après examen de votre dossier par un « Comité d'Engagement », d'une garantie couvrant jusqu'à 70% du besoin de financement.

5 **La SOFARIS - La BDPME** (Banque de Développement des PME)

La Sofaris est un fonds de garantie qui cautionne votre projet auprès des banques par lequel passe, par exemple, le Réseau Entreprendre en France des Chambres de Commerce, la BDPME cofinance les projets avec des partenaires financiers (les banques).

Une participation au capital

*Parce que certains souhaitent que leur région ou leur quartier bouge, et vivent l'épargne autrement,
Parce que d'autres ont des idées et des compétences mais pas d'argent pour leur donner vie,
Les uns investissent dans le capital des sociétés des autres.*

Pourquoi ne pas accepter que d'autres, des inconnus, investissent dans le capital de votre société : ce sont des personnes qui ont choisi d'épargner autrement : en misant sur les compétences de créateurs aux capacités financières insuffisantes. Une autre forme d'économie solidaire.

1 **Autonomie et Solidarité** (Société de Capital Risque Solidaire)

- ☐ Sa vocation est de permettre la création d'emplois stables à des personnes au bord de l'exclusion (chômeurs de longue durée ...).
- ☐ Son action se concrétise sous la forme :
 - ☐ de prise de participation dans le capital d'entreprises,
 - ☐ d'avances en compte courant.
- ☐ Autonomie et Solidarité limite son action géographiquement : le Nord-Pas-de-Calais, et privilégie les projets socialement utiles, qui prennent en compte le respect de l'environnement et le développement humain.

2 **Le Conseil Régional** (ce que votre Conseil Régional peut vous proposer).

Derrière certaines sociétés de capital-risque, vous trouvez la région. Adressez-vous à votre conseiller chargé des aides et des créations d'entreprises de votre région, afin de connaître les possibilités de participation à votre capital.

3 **La Fédération des CIGALES** (Club d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Epargne)

- ❑ Environ 80 CIGALES réparties dans toute la France, ce sont des sociétés de capital-risque. Les membres de ces Cigales investissent dans le capital de petites et très petites entreprises se situant dans une zone géographique proche.
- ❑ L'objectif est de favoriser le rapprochement entre épargne et investissement local.
- ❑ Les Cigales proposent une souscription au capital des SARL, SA et SCOP, de 5 000 à 50 000 F (762 à 7 622 €). Avec cette solution, il n'est pas possible de créer une EURL ou une SARL de famille puisque les associés sont multiples et indépendants de votre famille.
- ❑ Les Cigales privilégient les créations d'activités à but social ou culturel.
- ❑ Adressez-vous à la Fédération des Cigales pour obtenir les adresses des Cigales actives au moment de votre création.

4 **France Active** (FFA) - **Société d'investissement France Active** (SIFA)

- ❑ Elle propose des prises de participation minoritaire dans le capital d'entreprises créées par des chômeurs ou RMIstes.
- ❑ Vous devez contacter le Fonds territorial ou le correspondant local proche de votre lieu d'activité ; l'association France Active vous communiquera leurs coordonnées.

5 **Garrigue** (Société de capital risque solidaire)

- ❑ Garrigue investit dans le capital de sociétés positionnées sur les produits socialement utiles (l'environnement, la culture, les entreprises d'insertion et autres projets solidaires).
- ❑ Son intervention ne dépasse pas 100 000 F (15 245 €) du capital de l'entreprise.

6 **Herrikoa** (Société de capital risque solidaire)

- ❑ Herrikoa participe au capital d'entreprises créées ou reprises.
- ❑ Elle intervient plus particulièrement dans la région Sud-Ouest de la France.

Un concours

*Parce que la compétition peut stimuler, permettre d'aller au-delà de soi-même,
Parce que des concours donnent une réelle chance à de petits projets.*

1 L'Association Jacques Douce

L'association organise chaque année un concours de jeunes créateurs d'entreprises de communication de moins de 30 ans, récompensant les projets les plus innovants et les plus viables économiquement. Outre la récompense financière, les retombées médiatiques sont très importantes et peuvent être très utiles.

2 Le Centre Européen d'Entreprises et d'Innovations (CEEI)

Les CEEI organisent des concours autour de thèmes innovants, renseignez-vous auprès du CEEI de votre région, ils peuvent vous apporter notoriété, financement, ... (voir aussi page 239).

3 La Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports

Bourse Défi Jeunes :

- ☐ Vous avez de 18 à 25 ans et un projet.
- ☐ Les lauréats du concours obtiennent une récompense comprise entre 10 000 F et 50 000 F.

4 La Fondation Canal +

- ☐ La fondation lance un appel à projet visant à promouvoir et soutenir des projets innovants.
- ☐ Les lauréats obtiennent en plus d'une aide financière, un appui en « matière grise ».

Un parrainage

*Parce qu'on ne crée pas une activité sur une île déserte, mais dans une société au sens large,
au milieu d'autres entreprises, d'autres individus, de collectivités publiques,
Parce que créer va être une réelle valeur ajoutée pour cette société, ces entreprises,
ces individus, ces collectivités, et inversement,
Parce que solliciter leur parrainage n'est pas faire l'aumône mais demander leur soutien pour que
votre activité puisse apporter à tous.*

Des entreprises et collectivités locales séduites par votre projet (pour son innovation ou sa vocation sociale ...) peuvent :

- ☐ financer une partie du projet,
- ☐ mettre à votre disposition des locaux, des compétences, du matériel,
- ☐ promouvoir votre projet.

Ces partenaires croient en votre projet, leur aide sera très précieuse et aura une action dans le long terme.

Vous pouvez vous faire parrainer aussi bien par des entreprises locales, des grandes entreprises que des collectivités locales.

1 Les Comités d'entreprises

Cela peut être une source de parrainage ou de partenariat : des comités d'entreprises ont tenté l'expérience en partenariat avec des entreprises d'insertion pour proposer des services de proximité pour les salariés au sein de leur société. Idée à creuser ...

Deux adresses (que vous trouverez dans le « Carnet d'adresses ») peuvent vous aider dans vos recherches : l'« Annuaire des Comités d'Entreprises » et la « Bourse des Comités d'Entreprises ».

2 La Fondation Caisse d'Epargne

- ❑ La fondation parraine des projets en faveur de l'exclusion due :
 - ❑ à l'illettrisme,
 - ❑ au chômage,
 - ❑ au grand âge.
- ❑ Ces projets doivent être menés par des associations et entreprises d'insertion.
- ❑ Son soutien est financier et prend la forme d'un parrainage.
- ❑ Vous pouvez vous adresser à votre Caisse d'Epargne.

4 La Fondation Canal +

- ❑ La fondation soutient des projets innovants, créateurs d'activité et présentant un réel intérêt social.
- ❑ Elle a financé des projets tels que le chantier médiéval de Guédelon, une ferme itinérante, une entreprise de transport de personnes à mobilité réduite, la réinsertion de prisonniers, le recyclage du plastique ou encore le « Bricolocafé » où la formation au bricolage est itinérante.

4 La Fondation Vivendi

- ❑ La fondation parraine des projets d'utilité sociale liés à la vie quotidienne des habitants, à l'amélioration du cadre de vie ou de l'environnement, au retour à l'emploi des personnes en difficulté.
- ❑ L'objectif est de faire revivre des quartiers ou des zones rurales en difficulté.
- ❑ Son soutien est financier, sur la base du nombre d'emplois créés.

Une exonération

*Parce qu'être bien informé, c'est le début de la liberté,
Parce que la société nous donne des droits et des devoirs,
utilisons nos droits et respectons nos devoirs.*

1 **DDTE** (Direction Départementale du Travail et de l'Emploi) 💰

- ❑ **Les chômeurs indemnisés ainsi que les bénéficiaires de l'allocation parents isolés ou de l'allocation de solidarité spécifique sont exonérés** des cotisations d'assurances sociales (maladie-maternité, vieillesse, invalidité-décès) et d'allocations familiales pendant les douze premiers mois.
- ❑ **Les chômeurs non indemnisés** inscrits depuis plus de six mois au cours des douze derniers mois **et les RMistes** (ou leur conjoint ou concubin) bénéficient également de cette exonération à laquelle a été appliquée la limite d'un plafond de revenu évalué à :
 - ❑ si vous avez le statut de salarié dans la société que vous créez, le plafond du salaire brut mensuel est de 7 411 F (1 130 €),
 - ❑ si vous avez le statut de travailleur indépendant, le plafond de vos revenus annuels est de 123 870 F (18 884 €).au-delà de ces chiffres, vous aurez des cotisations à régler les douze premiers mois.
- ❑ Restent dues, les contributions d'assurance chômage et les cotisations d'assurance retraite complémentaire des salariés et des non-salariés, ainsi que la CSG et la CRDS.
- ❑ **Peuvent bénéficier de cette exonération** : les créateurs ou repreneurs d'entreprises individuelles et de sociétés dont ils ont le contrôle.
- ❑ Vous devez faire cette demande d'exonération auprès de la DDTE du siège de l'entreprise **avant la création ou la reprise d'entreprise.**

2 Motivez ceux qui vous aident financièrement

- ❑ **Aide fiscale destinée aux personnes souscrivant au capital de sociétés nouvelles** (Article 199 du CGI).

La souscription en numéraire au capital de sociétés non cotées intervenant avant le 31.12.2001 ouvre droit à une réduction d'impôt de 25% des sommes versées, plafonnées à 37 500 F (5 717 €). Ces sociétés doivent être soumises à l'IS et exercer une activité industrielle, commerciale, artisanale ou agricole.

- ❑ **Déduction fiscale des pertes en capital** (Article 199 du CGI)

Dans le cas où la société est déclarée en cessation de paiement dans les cinq années qui suivent la création de la société.

- ❑ **Provisions pour prêt d'installation aux salariés**

Une entreprise qui consent un prêt à taux privilégié à une entreprise nouvelle fondée par un membre de son personnel peut constituer une provision en franchise d'impôt égale à 75% de la somme dans la limite de 300 000 F (45 734 €). Le salarié s'engage à quitter la société avant un an. L'entreprise prêteuse doit relever de l'impôt sur les sociétés ou des BIC.

3 Les territoires à revitaliser

Trois types de territoires ont été définis (*voir cartes page 265*).

L'objectif est de faire venir des entreprises dans des zones urbaines ou rurales TRES défavorisées, qui connaissent un fort taux de chômage, une désertification ...

- ❑ Les **ZAT** (Zone d'Aménagement du Territoire)
- ❑ Territoires d'application de la politique de la Ville :
 - ❑ **ZRU** (Zones de Redynamisation Urbaine),
 - ❑ **ZFR** (Zones Franches Urbaines) et **ZFC** (Zone Franche Corse).
- ❑ Territoires d'application de la politique rurale :
 - ❑ **TRDP** (Territoires Ruraux de Développement Prioritaire),
 - ❑ **ZRR** (Zones de Revitalisation Rurale).

Selon que vous appartenez à l'une ou l'autre de ces zones dites sensibles, l'Etat vous accorde plus ou moins d'exonérations. Attention, ne vous attribuez pas ces exonérations d'office, mais allez voir l'administration concernée (URSSAF, Impôts ...) en connaissance de cause.

La plupart de ces exonérations sont valables pour les créations ou reprises effectuées avant le 31 décembre 2004.

Exonérations fiscales

❑ Exonération de l'Impôt sur les Sociétés ou de l'Impôt sur le Revenu (BNC et BIC)

- ❑ TRDP et ZRR et ZAT et ZRU : l'exonération est totale pendant 2 ans et partielle les 3 années suivantes. Les reprises d'entreprises et les créations d'entreprises dont le capital est détenu à plus de 50% par d'autres sociétés ne sont pas concernées.
- ❑ ZFU et ZFC : l'exonération est totale dans la limite d'un plafond de bénéfice annuel de 400 000 F(6 098 €), pour une durée de 5 ans.

❑ Exonération de Taxe Professionnelle

- ❑ TRDP et ZAT : cette exonération peut être totale ou partielle pendant une durée maximale de 5 ans, elle n'est pas systématique.
- ❑ ZRR, ZRU, ZFU et ZFC : exonération totale pendant 5 ans, de plein droit.

❑ Exonération de Taxe Foncière

TRDP, ZRR , ZAT et ZRU : sur les propriétés bâties à usage économique.

Exonérations de cotisations

❑ Exonération de cotisations sociales patronales à l'embauche

- ❑ ZRR et ZRU : exonération pendant un an pour l'embauche du 4^{ème} au 50^{ème} salarié sur la partie du salaire ne dépassant pas 1,5 fois le SMIC.
- ❑ ZFU et ZFC : exonération des cotisations patronales pendant cinq ans. Pour cinq emplois créés, au moins un habitant de la zone franche doit être employé.

❑ Exonération des cotisations d'Allocations Familiales (URSSAF)

ZRR : pour les salaires inférieurs à 1,5 fois le SMIC.

❑ Exonération de cotisations Maladie-Maternité des entrepreneurs individuels (concerne les commerçants, les artisans et les gérants majoritaires des sociétés)

ZFU : dans la limite du plafond annuel, soit 127 825 F (19 487 €) (revenu égal à 3 042 fois le SMIC horaire en 2000).



Cartes

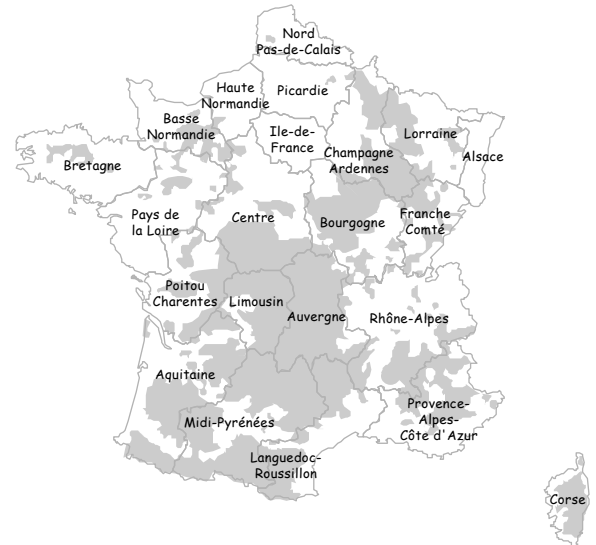
Zone d'Aménagement du Territoire (ZAT)



Territoires Ruraux de Développement Prioritaire (TRDP)



Zone de Revitalisation Rurale (ZRR)



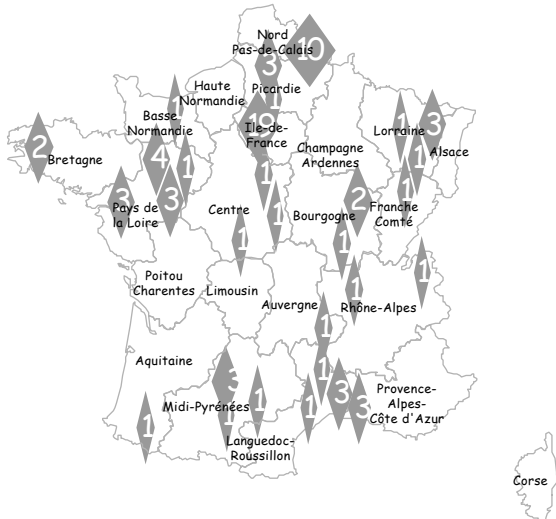
Zones Franches (ZFU et ZFC)



Liste des Zones Franches

Amiens	Quartier Nord
Belfort	Les Résidences
Bondy	Quartier Nord
Bourges	Quartier Nord : Chancellerie, Gidjons, Turly, Barbottes
Calais	Beau-Marais
Cernon-Florance, Lormont-Bordeaux	Hauts-de-Garonne, La Bastide
Champigny/Marne-Chennevières/Marne	Le Bois-l'Abbé
Charleville-Mézières	Ronde-Couture
Chenôvre	Le Mail
Clichy-sous-Bois, Montfermeil	Les Bosquets
Creil	Plateau-Rouher
Dreux	Plateau Est : Chamards, Croix-Tiénac, Lièvre-d'Or, Le Moulec, Haricot, Feilleuses
Garges-lès-Gonesses-Sarcelles	Dame-Blanche Nord et Ouest, La Muette, Lochères
Grigny	La Grande-Borne
La Seyne-sur-Mer	ZUP de Berthe
Le Havre	Mont-Gaillard, La Forêt-Bois-de-Bléville, Mare-Rouge
Le Mans	Les Sablons
Les Mureaux	Cinq Quartiers, ZAC du Roplat
Lille	Sud, Faubourg de Béthune
Mantes-la-Jolie	Le Val-Fourré
Marseille	Nord littoral : Plan-d'Aou, La Bricarde, La Castellanne
Meaux	Beauval, La Pierre-Colline
Metz	Borny-Hauts-de-Blémont
Montereau-Fault-Yonne	ZUP de Surville
Montpellier	La Paillade
Mulhouse	Les Coteaux
Nice	L'Ariane
Nîmes	ZUP Pisservin, Valdegour
Octeville-Cherbourg	Les Provinces
Perpignan	Le Vernet
Reims	Croix-Rouge
Roubaix, Tourcoing	Alma-Gare, Fosse-aux-Chênes, Cul-du-Four
Saint Dizier	Le Vert-Bois
Saint-Etienne	Montreynaud
Saint Quentin	Vernandois
Strasbourg	Neuhof
Valence	Fontbarlette, Le Plan
Vaulx-en-Velin	Grappinière, Petit-Pont

Les CIGALES



Les boutiques de gestion



*EN
PRATIQUE*

*Quelques
remarques*

*Parce que avec un dossier bien ficelé, vous pourrez convaincre tout organisme susceptible de vous accorder une subvention ou un prêt,
Parce qu'une étude de chaque facette de votre projet vous permet d'aborder sereinement votre création d'activité, et laisse moins de place à l'imprévu,
Parce que en pleine connaissance de vos droits et de vos devoirs, vous allez consacrer votre énergie à l'essence même de votre activité.*

Un dossier complet est nécessaire pour vous convaincre (et par conséquent convaincre les organismes d'aide) de la viabilité de votre projet.

Un dossier complet recense l'ensemble des composantes de votre future activité, que vous avez pu étudier tout au long de cet ouvrage.

Si des inquiétudes surviennent au cours de son élaboration, c'est normal, et même plutôt encourageant, cela prouve une certaine lucidité. Mais il faut que vous soyez capable de répondre par une solution concrète à chacune de ces inquiétudes ; les laisser de côté serait une grave erreur, car tôt ou tard elles réapparaîtront avec leur lot de problèmes importants qui s'avéreront fatals à votre entreprise.

Un bon dossier (qui permet d'obtenir des subventions) **est un dossier réaliste : même s'il laisse apparaître que la première année sera très difficile.**

Convaincre de la viabilité de son projet ne doit pas passer par un déballage de chiffres faux expliquant que vous allez faire un énorme bénéfice la première année, alors que votre étude vous en a démontré l'inverse. Il est donc inutile de « gonfler » les chiffres.

Dans l'absolu, votre première année d'activité devrait pouvoir se calquer, à quelques dizaines de francs près à vos prévisions ; un bon projet, bien préparé, laisse une marge d'imprévu très faible.

N'hésitez pas à développer les points qui vous semblent importants, ou à en ajouter d'autres.

Le temps passé à élaborer ce dossier peut vous paraître long, mais il est infime par rapport à celui que vous perdrez par la suite, si vous n'y attachez que peu d'importance.

Il n'est pas nécessaire de savoir répondre à toutes les questions pour aller frapper aux portes des organismes d'aide, mais plus vous aurez travaillé chaque facette de votre projet, plus les organismes seront à votre écoute et vous fourniront les conseils adaptés.

L'ensemble de cet ouvrage vous permet de répondre à TOUTES ces questions.

*Votre
dossier*

Vous et votre projet

Vous

Nom

Prénom

Adresse

Numéro de téléphone.....

Date de naissance.....

Lieu de naissance.....

Nationalité.....

Chômeur indemnisé..... ☐ Chômeur non indemnisé..... ☐ RMIste..... ☐

Situation familiale

Marié ☐ En concubinage ☐ Divorcé..... ☐

Célibataire ☐

Nombre d'enfants (et âges)

Sont-ils à votre charge ?

Situation professionnelle de votre conjoint

Salarié..... ☐ Chômeur ☐ RMIste..... ☐

Votre expérience professionnelle et extra-professionnelle.....

.....

.....

.....

Vos diplômes et formations.....

Vous créez seul ? Oui..... ☐ Non..... ☐

Vous ne créez pas seul mais avec :

Votre conjoint..... ☐ Un ou des amis ☐ Une ou des connaissances..... ☐

Ajoutez à votre dossier les renseignements les concernant (coordonnées, situation familiale, expérience, diplômes et formations ...)

Avez-vous eu, avec cette ou ces personnes, une expérience professionnelle ou extra-professionnelle de laquelle vous pouvez déduire que vous savez travailler ensemble ? Décrivez-la, en précisant les aspects positifs rencontrés (il est évident que vous ne devez pas négliger les points négatifs, car ils peuvent survenir à nouveau)

.....

Votre activité

Date prévue de la création :

Décrivez avec le plus de détails possible votre activité principale (et les activités accessoires)

.....

Quel secteur d'activité : ☐ Commerce ☐ Service
☐ Bâtiment ☐ Agriculture
☐ Industrie ☐ Autres.....

Quelle zone géographique : ☐ La commune ☐ Un groupement de commune
☐ Le département ☐ La région
☐ Le territoire national ☐ Au niveau international

Précisez :.....
.....

Décrivez le produit ou le service proposé :.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Est-ce votre métier, votre métier « dérivé », votre activité extra-professionnelle, une idée, ...
.....
.....
.....
.....

Ce qui vous a amené à souhaiter créer votre activité.....
.....
.....
.....
.....
.....

Des moyens disponibles et à acquérir

Vous possédez ces moyens, ou vous allez devoir les acquérir (dans ce cas de quelle manière ?). Listez l'ensemble des « savoirs », « savoir-faire », « savoir-être », locaux et matériels nécessaires (*voir page 9*).

SAVOIR (les connaissances)

	Que vous possédez	Qu'il faut acquérir
du métier		
du milieu rural		
de l'informatique		
de la gestion		
des langues étrangères		

Formation prévue (libellé de la formation, organisme, date de la session).....
.....

SAVOIR-FAIRE (les compétences)

	Que vous possédez	Qu'il faut acquérir
du métier		
en comptabilité		
en conception de site internet		

Formation prévue (libellé de la formation, organisme, date de la session).....
.....

SAVOIR-ETRE

	Que vous possédez	Qu'il faut acquérir
Etre organisé		
Savoir dire non...		
Savoir se méfier...		
Savoir prendre du recul...		

LE LOCAL

Vous projetez de vous installer chez vous, dans une boutique, dans une pépinière d'entreprises, ...

Démarches envisagées.....

.....

.....

.....

.....

Adresse du local

.....

Montant du loyer ou de l'achat

.....

LE VEHICULE

Possédez-vous un véhicule ?

Permis de conduire (type).....

Avez-vous besoin d'un véhicule pour l'exercice de votre activité ?

.....

Combien de kilomètres envisagez-vous de parcourir par mois ?

Si vous devez acheter un véhicule :

Marque et type :.....

Neuf ou d'occasion ?..... Tarif.....

Avez-vous déjà pris des contacts et lesquels ?.....

LE MATERIEL

Vous avez du matériel ou vous pouvez en récupérer, mais vous allez peut-être devoir en acheter.

	Que vous possédez	Qu'il faut acquérir
Matériel informatique		

Achats prévus (reportez-vous page 289).

Une journée, une semaine, un mois de travail ...

Tentez de décrire dans les moindres détails, une journée-type, une semaine-type, ... en répartissant toutes les actions que vous allez devoir effectuer : l'administratif, le commercial, l'activité en elle-même. Vivez une journée-type en temps réel dans la mesure du possible afin d'appréhender une partie des problèmes d'organisation que vous risquez de rencontrer. Si vous créez cette activité avec d'autres personnes, répartissez les tâches de chacun dans une journée, une semaine, un mois ...

Ce travail peut paraître fastidieux mais il est très important car il donne de la réalité à votre projet qui, pour l'instant, n'est pas concret.

Une journée-type.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Une semaine-type (tous les jours ne se ressemblent pas).....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Un mois-type (toutes les semaines ne se ressemblent pas)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Votre projet dans un environnement

Un produit ou un service

Vous avez défini votre produit dans la partie précédente, joindre toute la documentation nécessaire argumentant l'intérêt de ce produit ou de ce service (*voir page 32*).

Des clients

Définir avec précision, le type de client ciblé (particuliers, entreprises, ... ; âge, sexe, activité, ...) (*voir page 33*) :

.....

.....

.....

.....

.....

Quel est le nombre de clients potentiels dans la zone que vous vous êtes fixée (détaillez si nécessaire) (*voir page 33*) :

.....

.....

.....

.....

.....

Avez-vous des contacts, ou même des contrats, avec des clients, dans ce cas, préciser et joindre les pièces justificatives à votre dossier.....

.....

.....

.....

.....

.....

Les petits « plus » que vous allez offrir à votre clientèle :

Délai de règlement :

Livraison, remises :

.....

Autres :

.....

.....

La concurrence

La concurrence, ses points faibles, ses points forts, dans quelle mesure allez-vous lui prendre une part de marché (voir page 35) :

.....

.....

.....

.....

.....

Le chiffre d'affaires prévisionnel

Gamme de tarifs établie en fonction de la gamme de produits :

.....

.....

.....

Chiffre d'affaires prévu (pour le 1^{er} exercice) :
.....

Mode de vente

Vous allez vendre votre produit par téléphone, internet, en boutique, en ambulant, à domicile, ...
motivez votre choix de mode de vente et d'emplacement.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Démarche publicitaire prévue (joindre une maquette de la plaquette ou du texte publicitaire ...) (voir
page 41).....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

En pratique

Forme juridique

La forme juridique choisie

Entreprise individuelle

Profession libérale..... ☐ Artisan ☐ Commerçant..... ☐
Agriculteur..... ☐ Artiste-auteur ☐

Société

SARL..... ☐ EURL..... ☐ SARL de Famille..... ☐
SCOP..... ☐

Les raisons de ce choix.....
.....
.....
.....
.....

D'un point de vue fiscal

Faites-vous partie d'une de ces zones (voir page 265) ?

ZAT..... ☐ ZFR..... ☐ ZFC..... ☐ TRDP ☐ TRR ☐

Imposition sur le revenu en BNC, BIC, BA ou IS :.....

Régime de la micro-entreprise, de la déclaration contrôlée, du réel simplifié ou du réel normal :.....

Assujettissement à la TVA : exonéré ou non, franchise, taux

Taxe professionnelle : exonéré ou non, à combien peut-elle s'évaluer.....

D'un point de vue juridique

Joindre une ébauche de « statuts » à votre dossier dans le cas de la création d'une société ou d'une association.

Qui sera le gérant (pour les sociétés) et pourquoi ?.....
.....

Quels sont les membres du bureau (pour les associations) et pourquoi ?
.....

Le gérant est-il également associé ?, salarié ? :

Joindre une ébauche des contrats de travail (que ce soit des associés-salariés, gérant-salarié ou salariés)

Votre conjoint (s'il travaille avec vous) aura le statut de :

Conjoint collaborateur..... ☐ Conjoint associé..... ☐ Conjoint salarié..... ☐

Pourquoi ?.....
.....

D'un point de vue social

Taux de cotisation en vigueur au moment de la création :

- ☐ Allocations Familiales :.....
- ☐ Maladie-Maternité :.....
- ☐ Vieillesse, retraite complémentaire, ... :.....
- ☐ CSG, CRDS :.....

Adresses de quelques organismes :

- ☐ CFE :.....
- ☐ URSSAF :
- ☐ Caisse d'Assurance Maladie :.....
- ☐ Caisse d'Assurance Vieillesse :.....
- ☐ Centre des impôts (et nom de votre inspecteur) :.....
- ☐ Chambre des Métiers :.....
- ☐ Chambre de Commerce et d'Industrie :.....

Joindre une ébauche de feuille de salaire (voir page 190).

D'un point de vue administratif

Vous avez mis en place votre comptabilité (livres de comptes nécessaires ou logiciel informatique)
 Oui..... ☐ Non ☐

Vous avez prévu de participer à une formation de gestion (obligatoire, si vous devez vous inscrire à la chambre des métiers), cession prévue (date et organisme).....

Une personne va vous aider à faire votre comptabilité ?

et autres démarches

INPI (voir page 192)

Recherche d'antériorité effectuée :.....
 Dépôt de la marque, de la dénomination sociale ou du brevet :.....

Vous avez une profession réglementée, les démarches supplémentaires nécessaires sont (voir page 192) :

.....

Votre organisme professionnel est :.....

L'avez-vous contacté ?.....

Demande d'agrément (pour les associations) (voir page 162)

effectuée

Démarches auprès de la banque (voir page 193)

Choix de la banque (nom et adresse) :.....

Ouverture du compte négociée :.....

Compte professionnel ou personnel :.....

Autorisation de découvert :

Local (voir page 195)

A domicile ☐ Pépinière d'entreprise..... ☐ Boutique..... ☐

En ambulant..... ☐ Autre.....

Adresse

Téléphone : Fax : E-mail.....

Joindre le bail au dossier.

Montant du loyer :

Autorisation des pouvoirs publics demandée :

Courrier envoyé au propriétaire :.....

Assurance (voir page 197)

Assureur (nom et adresse) :.....

Couverture demandée :.....

Tarif :.....

Association ou Centre de Gestion Agréé (voir page 198)

Nom et Adresse :.....

Tarif :.....

Les documents (voir page 200)

Logo (joindre une maquette du graphisme).

Le papier à en-tête, une lettre-type, un devis-type, une facture type, contrat-type (joindre un exemple de chaque).

Fournisseurs

Etablir la liste des fournisseurs (noms et adresses) avec lesquels vous allez régulièrement travailler (voir page 33).

Motivez la raison de ce choix (proximité, tarif préférentiel, meilleure qualité de service ou de produit...).....

.....

Avec chacun d'eux avez-vous négocié :

☐ les tarifs.....

☐ la date de règlement (à 30 jours fin de mois, 60 ou 90).....

Nom	Activité	Coordonnées	Raisons du choix	Tarifs et délais Négociés

Rythme d'approvisionnement :.....

.....

Evaluation du stock de départ nécessaire :.....

.....

.....

Une année d'activité,
puis 2, puis 3 ...

Dépenses

Matériel à acquérir (fournir une brochure concernant le matériel dans la mesure du possible)

Ce matériel doit être acquis dès la création, ou avez-vous la possibilité d'attendre six mois ou un an ? ainsi, vous limiterez les premières dépenses.

Matériel à acquérir	en F ou € HT
TOTAL	

TOTAL 1 : besoin financier nécessaire à l'acquisition de matériel, le premier trimestre d'activité :

..... F ou € TTC

Charges fixes de fonctionnement

Charges fixes	F ou € HT par mois	F ou € HT sur 12 mois
Loyer du local (ou part professionnelle de votre domicile)		
EDF-GDF		
Téléphone-fax		
Publicité		
Transport		
Assurances		
Frais postaux		
Remboursement d'emprunt		
TOTAL		

TOTAL 2 : besoin financier nécessaire aux dépenses de charges fixes de fonctionnement, le premier trimestre d'activité : F ou € TTC

Charges sociales de l'entrepreneur et impôts (que l'on peut en partie évaluer)

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
AF			
CSG-CRDS			
Maladie-Maternité			
Vieillesse			
Retraite complémentaire			
Invalidité-décès			
Impôts sur le revenu ou impôt sur les sociétés			
Taxe professionnelle			
TOTAL			

TOTAL 3 : besoin financier nécessaire aux dépenses de charges sociales et d'impôts le premier trimestre d'activité : F ou € TTC

Frais de démarrage en dehors du matériel

	F ou € HT
Publicité	
Livres de comptes	
TOTAL	

TOTAL 4 : besoin financier nécessaire aux dépenses de démarrage, le premier trimestre d'activité : F ou € TTC

Fournisseurs

Vous allez pouvoir calculer ce chiffre en fonction des recettes prévues, voir plus loin.

	F ou € HT les 3 premiers mois soit 1/4 du CA de l'année	F ou € HT les 9 mois suivants soit 3/4 du CA de l'année
Achat de matière première en fonction du CA prévu		
Sous-traitants en fonction du CA prévu		
Salaires toutes charges comprises (sans compter votre revenu) en fonction du nombre de personnes salariées		
TOTAL		

TOTAL 5 : besoin financier nécessaire, le premier trimestre d'activité, aux dépenses liées à la constitution du stock : F ou € TTC

Recettes

Capitaux de départ

Solde de votre compte	
Dons	
Emprunt déjà contracté	
TOTAL 6	

Vos produits ou vos services (vos tarifs)

Il est évident que vous aurez pris soin de connaître les tarifs de vos concurrents.

Dans le cas d'un commerce, il ne s'agit pas de détailler l'ensemble de vos produits mais d'indiquer la marge que vous souhaitez appliquer au tarif de grossiste.

	Tarif HT	Nombre vendu la première année	CA HT prévu la première année
TOTAL			

TOTAL 7 : ressources financières, le premier trimestre d'activité : F ou € TTC

Augmentation prévue du chiffre d'affaires

CA la première année	CA la 2 ^{ème} année	CA la 3 ^{ème} année

Le besoin de financement

Comme on l'a vu au chapitre des « Aides en Pagaille », il faut utiliser les aides qui vous conviennent le mieux. Rien ne sert de rembourser un prêt pendant des années si le besoin au départ n'était pas si important, rien ne sert de demander une participation au capital si le statut de société ne convient pas à l'activité ...

Déterminer le besoin de financement

Ce tableau va vous permettre de clarifier votre besoin financier en y reportant les données cumulées au cours de ce chapitre, certains de ces chiffres sont à mettre au prorata d'un trimestre.

Dépenses des trois premiers mois	
☐ Report du Total 1 (matériel)	
☐ Report du Total 2 (charges fixes)	+
☐ Report du Total 3 (charges sociales et impôts)	+
☐ Report du Total 4 (frais de démarrage)	+
☐ Report du Total 5 (fournisseurs)	+
Capitaux de départ	
☐ Report du Total 6	-
Recettes des trois premiers mois	
☐ Report du Total 7 (CA des 3 premiers mois)	-
Besoins financiers minimums nécessaires pour démarrer	=

Organisme(s) à contacter :

Une subvention.....	☐	Un emprunt.....	☐	Une caution.....	☐
Une participation au capital...	☐	Un concours.....	☐	Un parrainage.....	☐

Raisons motivées de ce choix :

.....

.....

.....

.....

Le besoin en Fonds de Roulement (BFR)

CA prévisionnel de l'exercice 1 : F ou € HT

Délai de règlement accordé aux clients : Jours

Taux de TVA appliqué : %

Achats de l'exercice 1 : F ou € HT

Délai de paiement accordé par les fournisseurs : Jours

Taux de TVA appliqué : %

Stock estimé nécessaire en matières premières (exprimé en nombre de jours d'achats) :

vous avez besoin d'une certaine quantité de matières premières stockées en permanence qui correspond à un pourcentage du CA, ce pourcentage est égal au pourcentage de jours d'une année (x% de 360 jours) soit : Jours

Stock estimé en produits finis (même raisonnement)..... Jours

Calcul

Stock en matières premières (W) =

Achats annuels TTC x stock estimé en matière première (en jours)

360 jours

W = ... F

Stock en produits finis et en cours (X) =

$$\frac{\text{CA annuel TTC x stock estimé en produits finis (en jours)}}{360 \text{ jours}}$$

X = ...F ou €

Crédit clients (Y) =

$$\frac{\text{CA annuel TTC x délai de règlement clients}}{360 \text{ jours}}$$

Y = ... F ou €

Besoins = W + X + Y = ...F ou €

Crédit fournisseurs (**Ressources**) (Z) =

$$\frac{\text{Achats annuels TTC x délai de paiement fournisseurs}}{360 \text{ jours}}$$

Z = ... F ou €

BFR = Besoins - Ressources = ...F ou €

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
W			
X			
Y			
Z			
BFR			

Exemple :

Un chiffre d'affaires prévisionnel de 50 000 €HT au taux de TVA de 19,6%, un délai de règlement sur l'ensemble des clients de 30 jours, des achats de matières premières de 18 000 € au taux de TVA de 19,6% avec un délai de paiement des fournisseurs de 60 jours.

Un stock estimé nécessaire en matières premières de 20% du CA, exprimé en jours : 20% de 360 jours = 72 jours.

Un stock estimé nécessaire en produits finis de 12% du CA, exprimé en jours : 12% de 360 jours = 43,2 jours

$$W = 18\,000 \times 1,196 \times 72 / 360 = 4\,306 \text{ €}$$

$$X = 50\,000 \times 1,196 \times 43,2 / 360 = 7\,176 \text{ €}$$

$$Y = 50\,000 \times 1,196 \times 30 / 360 = 4\,983 \text{ €}$$

$$\text{Besoins} = W + X + Y = 4\,306 + 7\,176 + 4\,983 = 16\,465 \text{ €}$$

$$\text{Ressources} = 18\,000 \times 1,196 \times 60 / 360 = 3\,588 \text{ €}$$

$$\text{BFR} = \text{Besoins} - \text{Ressources} = 12\,877 \text{ €}$$

Pour réduire ce BFR, il suffit d'allonger le délai de règlement fournisseurs, ou de réduire le délai de paiement clients, ou la quantité de matières premières et de produits finis stockés.

Le seuil de rentabilité

Ce calcul très simple vous permet d'évaluer le chiffre d'affaires à partir duquel vous allez pouvoir dégager un bénéfice.

En effet, comme vous l'avez vu, vous avez d'une part les charges fixes (loyer, EDF, salaires, charges sociales, impôts, ...), dépenses que vous devrez régler quelque soit le nombre de clients, et d'autre part les charges variables qui dépendront de l'ampleur des commandes (ce sont essentiellement les marchandises).

Chiffre d'affaires prévu la première année : F ou €

Charges fixes : F ou €

Charges variables

(en relation avec le chiffre d'affaires prévu la première année) : F ou €

Calcul

Marge sur coût variable = CA prévisionnel – charges variables = ... F ou €

Taux de marge = Marge sur coût variable x 100 / CA prévisionnel = ... %

Seuil de rentabilité = $\frac{\text{Charges fixes}}{\text{Taux de marge}}$ = ... F ou €

Si l'on considère le chiffre d'affaires journalier prévisionnel moyen de 1 000 €, d'un commerce ouvert six jours par semaine et fermé quatre semaines par an, le chiffre d'affaires prévisionnel de l'année considérée est de 288 000 €. L'entrepreneur estime les charges fixes à 100 000 € pour l'année et les charges variables à 115 200 €.

La marge sur coût variable s'élève à 172 200 €, le taux de marge à 60%. Le seuil de rentabilité est alors de 166 666 €. Ce qui veut dire qu'après 167 jours, soit environ six mois, cet entrepreneur dégage des bénéfices.

Ce calcul vous permettra d'apprécier l'importance de vos charges (sont-elles trop élevées ou non ?) et votre quantité de travail (est-il nécessaire d'ouvrir six jours sur sept ?), et d'ajuster vos décisions en conséquence.

Le compte de résultat

CHARGES		PRODUITS	
Charges d'exploitation ◆ Achats ◆ Matières premières ◆ Marchandises ◆ Fournitures diverses ◆ Emballages ◆ Variation de stocks (Stock initial - stock final) ◆ Sous-traitance ◆ Honoraires ◆ Loyer ◆ Charges locatives ◆ Location de matériel ◆ Entretien et réparation ◆ Petit outillage ◆ Fourniture non stockée (eau, gaz, électricité) ◆ Assurances (local, véhicule d'exploitation, civile-professionnelle) ◆ Frais de voiture automobile ◆ Autres frais de déplacement ◆ Fourniture de bureau, documentation, Poste Téléphone, fax ◆ Cotisation syndicale et professionnelle Autres frais de gestion ◆ Impôts, taxes et versements assimilés ◆ Rémunération de l'exploitant ◆ Charges sociales Charges financières ◆ Intérêt des emprunts		Produits d'exploitation ◆ Ventes de marchandises ◆ Production vendue (biens et services) ◆ Commissions ◆ Production stockée ◆ Subventions d'exploitation ◆ Autres produits ◆ Produits financiers	
Total I		Total I	

Suite du tableau page suivante

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT			
Dotation aux amortissements et aux provisions		Produits exceptionnels	
Charges exceptionnelles			
Impôts sur les bénéfices (pour les sociétés)			
Total II		Total II	
Total des charges (I + II)		Total des produits (I + II)	
Solde créditeur : bénéfice		Solde débiteur : déficit	
Total Général		Total Général	

Le bilan

L'actif est égal au passif

ACTIF (besoins - ce que vous possédez)		PASSIF (ressources - servent à financer)	
Outil de production (ou actif immobilisé)		Capitaux propres	
◆ immobilisations incorporelles		◆ capital individuel	
◆ immobilisations corporelles		◆ réserves	
◆ immobilisations financières		◆ report à nouveau	
		◆ résultat net de l'exercice	
		◆ provisions réglementées	
Actif circulant		Provisions pour risques et charges	
◆ stocks		Dettes	
◆ (matières premières et produits finis)		◆ dettes financières	
◆ en cours		◆ dettes d'exploitation	
◆ (produits en fabrication)		◆ dettes sociales et fiscales	
◆ créances			
◆ (produits vendus non payés)			
◆ disponibilités en trésorerie			
TOTAL		TOTAL	

Les prévisions sur 3 ans

Vous êtes à présent capable de prévoir l'ensemble de vos dépenses et ressources sur les trois années à venir. Il est nécessaire de constituer un compte de résultat prévisionnel pour l'exercice 2 et l'exercice 3, que vous pouvez joindre à votre dossier. Je vous propose ici, de seulement noter les différents totaux.

	Exercice 1	Exercice 2	Exercice 3
Charges d'exploitation	-	-	-
Autres frais de gestion	-	-	-
Charges financières	-	-	-
Charges exceptionnelles	-	-	-
Impôts sur les sociétés	-	-	-
Produits d'exploitation	+	+	+
Produits exceptionnels	+	+	+
TOTAL	=	=	=

Vos suggestions et propres expériences pour entreprendre en solo sont les bienvenues.

Utilisez l'adresse E-mail suivante pour m'en faire part :

Cecilefle@aol.com

Notes



Notes

Notes



Entreprendre en solo

Notes

Notes

Notes

A solid purple square is centered on the page. Inside the square, the text 'Carnet d'adresses' is written in a white, elegant script font.

Carnet d'adresses

Organismes d'aides, Sources d'informations, Labels

Accueil Paysan

9 rue de la Poste - 38 000 Grenoble

Tel : 04.76.43.44.83

ACFCI (Assemblée des Chambres de Commerce et d'Industrie)

45 avenue d'Iena - 75 016 Paris

Tel : 01.40.69.37.00

Web : www.acfci.cci.fr

ADIE

14 rue Delambre - 75 014 Paris

Tel : 01.42.18.57.87 Fax : 01.43.20.19.50

E-mail : adie@adie.org

Web : www.adie.org

AFNIC

Domaine de Voluceau - Roquencourt BP 105

78153 Le Chesnay Cedex

Tel : 01.39.63.56.16

E-mail : afnic@afnic.asso.fr

Web : www.nic.fr

AFRAT (Association pour la Formation des Ruraux aux Activités du Tourisme)

Andrevières - 38 880 Autrans-en-Vercors

Tel : 04.76.95.35.08 Fax : 04.76.95.71.42

E-mail : aftrat@wanadoo.fr

Web : www.aftrat.com

AGECIF

22 rue de Picardie - 75 003 Paris

Tel : 01.48.87.58.24 Fax : 01.48.87.65.16

E-mail : agecif@club-internet.fr

AGEFIPH

192 avenue Aristide Briand - 92 226 Bagneux Cédex

Tel : 01.46.11.00.11 Fax : 01.46.11.00.12

Web : www.ope.org/agefiph.htm

Annuaire des Comités d'Entreprises

10 rue Vineuse - 75 116 Paris

Tel : 01.44.30.81.00

ANVAR

43 rue Caumartin - 75 009 Paris

Tel : 01.40.17.83.00

Fax : 01.42.68.10.26

Web : www.anvar.fr

APCA (Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture)

9 avenue George V - 75 008 Paris

Tel : 01.53.57.10.10

Fax : 01.53.57.10.05

Web : www.apca.chambagri.fr

APCE

14 rue Delambre - 75 682 Paris Cedex 14

Tel : 01.42.18.58.58

Fax : 01.42.18.58.00

E-mail : info@apce.com

Web : www.apce.com

APCM (Assemblée Permanente des Chambres des Métiers)

12 avenue Marceau - 75 008 Paris

Tel : 01.44.43.10.00

Fax : 01.47.20.34.48

Web : www.apcm.com

ASFODEL

Le Pradel - 07 170 Mirabel

Tel : 04.75.36.74.34

Association 3ADL

Université Paris VII - 3 ADL "Destination Campagne" - Case

7001 - 2 Place Jussieu - 75 251 Paris Cedex 05

Tel : 01.44.27.54.95

Fax : 01.44.27.82.50

Association des Maires de Grandes Villes de France

42 rue Notre Dame des Champs - 75 006 Paris

Tel : 01.44.39.34.56

Fax : 01.45.48.98.54

Web : www.mairesdegrosvilles.asso.fr

Association Jacques DOUCE

69 rue de la Tour - 75 016 Paris

Tel : 01.45.03.10.77

Fax : 01.40.72.80.09

Autonomie & Solidarité

81bis rue Gantois - 59 000 Lille
Tel : 03.20.14.30.62

Banque Française du Crédit Coopératif

Parc de la Défense - 33 rue des Trois-Fontanot
92 000 Nanterre
Tel : 01.47.24.85.85 Fax : 01.47.24.87.64
Web : www.bfcc.fr

BDPME

27 avenue du Général Leclerc - 94 710 Maisons-Alfort Cedex
Tel : 01.41.79.80.00 Fax : 01.41.79.80.01
Web : www.bdpme.fr

BIM Commerce extérieur

55 rue Pierre Charron - 75 008 Paris
Tel : 01.43.59.70.43 Fax : 01.58.56.51.00

Bourse des comités d'entreprises

86 rue Bobillot - 75 013 Paris
Tel : 01.45.88.40.13

Caisse Solidaire du Nord-Pas-de-Calais

15 Grande Rue - 59 100 Roubaix
Tel : 03.20.81.99.70 Fax : 03.20.81.99.71

CDIA (Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance)

2 rue de la Chaussée d'Antin - 75 009 Paris
Tel : 01.42.46.13.13
Web : www.cdia.tm.fr

CECOD

18 rue de Calais - 75 009 Paris
Tel : 01.40.69.37.00

CEEI (un parmi d'autres)

Domaine Petit Arbois - Route Départementale 543 -
Les Milles 13 290 Aix-en-Provence
Tel : 04.42.97.18.18 Fax : 04.42.97.18.19

CIME

2 square Trudaine - 75 017 Paris
Tel : 01.55.31.90.75 Fax : 01.42.27.22.41
E-mail : cime@cime.asso.fr
Web : www.cime.asso.fr

Clévances

12 place Louis Pasteur - 64 100 Bayonne
Tel : 05.59.46.37.00

CNASEA

7 rue Ernest Renan - 92 136 Issy-les-Moulineaux Cedex
Tel : 01.46.48.40.00 Fax : 01.46.48.41.54
E-mail : info@cnasea.fr
Web : www.cnasea.fr

CNIDFF

7 rue du Jura - 75 013 Paris
Tel : 01.42.17.12.34 Fax : 01.47.07.75.28
E-mail : cnidff@infofemmes.com
Web : www.infofemmes.com

CNIL

21 rue Saint Guillaume - 75 017 Paris
Tel : 01.53.78.22.22 Fax : 01.53.78.22.00
Web : www.cnil.fr

Collectif « Ville-Campagne »

Tel : 01.44.27.54.95 Fax : 01.44.27.81.15

Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes

6-8 rue de l'Amiral de Coligny - 75 001 Paris
Tel : 01.44.77.81.25 Fax : 01.42.96.14.60

Confédération Générale des SCOP

37 rue Jean Leclaire - 75 017 Paris
Tel : 01.44.85.47.00 Fax : 01.44.85.47.10
E-mail : cgcom@scop-entreprises.tm.fr
Web : www.scop-entreprises.tm.fr

Creavenir Bretagne

32 rue Mirabeau - 29480 Le Relecq Kerhuon
Tel : 02.98.00.46.49

Creavenir Maine Anjou

43 boulevard Volney - 53083 Laval Cedex 09

Web : www.creavenir.org

DATAR

1 avenue Charles Floquet - 75 007 Paris

Tel : 01 40 65 12 34 Fax : 01 40 65 12 10

E-mail : ciala@datar.gouv.fr

Web : www.datar.gouv.fr

DEMAIN !

25 rue Leblanc - 75 015 Paris

Tel : 01.44.25.72.80 Fax : 01.44.25.72.00

Minitel : **3615 Code Demain**

Web : www.demain.fr

Entreprendre en France

50 rue de La Rochefoucauld - 75 009 Paris

Tel : 01.48.74.54.97

Web : www.entreprendre.asso.fr

EFICEA

7 rue Domrémy - 75 013 Paris

Tel : 01.53.94.78.78 Fax : 01.53.94.78.71

E-mail : eficea@eficea.org

Fédération des CIGALES

61 rue Victor Hugo - 93 500 Pantin

Tel : 01.49.91.90.91 Fax : 01.49.91.90.91

Web : www.cigale.org

Fédération des CLEFE

8 square de la Dordogne - 75 017 Paris

Tel : 01.45.66.08.19 Fax : 01.45.84.03.92

Fédération Nationale des Gîtes de France

59 rue Saint Lazare - 75 009 Paris

Tel : 01 49 70 75 75 Fax : 01.42.81.28.53

Web : www.gites-de-france.fr

Fédération des Parcs Naturels Régionaux de France

4 rue de Stockholm - 75 008 Paris

Tel : 01.44.90.86.20 Fax : 01.45.22.70.78

Web : www.parc-naturels-regionaux.tm.fr

Fédération Nationale des CIVAM

140 rue du Chevaleret - 75013 Paris

Tel : 01.44.06.72.50 Fax : 01.44.06.72.52

E-mail : fncivam@globenet.org

Web : www.civam.org

Fédération Nationale Habitat et Développement Rural

27 rue de la Roche foucauld - 75 009 Paris

Tel : 01.45.26.69.66 Fax : 01.40.82.90.77

E-mail : fnhdr@medialto.fr

Web : www.habitat-developpement.tm.fr

Fleurs de Soleil

Domaine du Frère - Les Milles - 13852 Aix en Provence

Tel : 04.42.24.24.62

Web : www.fleurs-soleil.tm.fr

FNAFI (Fédération Nationale des Associations Françaises d'Inventeurs)

12 rue Raymond Losserand - 75 014 Paris

Tel : 01.43.21.39.32

Fondation Agir pour l'emploi (EDF/GDF)

2 rue Louis Murat - 75 384 Paris Cedex 8

Tel : 01.40.42.61.07

Fondation Canal +

25 rue Leblanc - 75906 Paris Cedex 15

Tel : 01.53.78.63.21

E-mail : daguetta@canal-plus.com

Web : www.cplus.fr

Fondation du Crédit Agricole « Pays de France »

48 rue La Boétie - 75008 Paris

Tel : 01.49.53.44.82

Web : www.credit-agricole.fr

Fondation Crédit Local France

7 - 11 quai André Citroën - Tour Cristal - BP 1002 - 75 901 Paris Cedex 15

Tel : 01.43.92.83.52

Web : www.clf.fr

Fondation Crédit Mutuel de Loire-Atlantique ...

46 rue du Port Boyer - 44 076 Nantes

Tel : 02.40.68.12.12 Fax : 02.40.68.12.54

Fondation Crédit Mutuel Océan

34 rue Léandre Merlet - BP 17 - 85 001 La Roche sur Yon Cedex

Tel : 01.41.75.71.96 Fax : 01.46.75.12.22

Fondation Entreprendre Air France

1 avenue du Maréchal Devaux - 91 550 Paray Vieille Poste

Tel : 02.41.75.71.96 Fax : 02.46.75.12.22

Fondation Kronembourg

20 rue Jacob - 67 200 Strasbourg

Tel : 03.88.27.48.54 Fax : 03.88.27.48.55

Fondation La Poste4 quai du Point du Jour - 92 777 Boulogne Billancourt Cédex
CPA 703

Tel : 01.41.41.66.66

Fondation Nature et Découvertes

1 avenue de l'Europe - 78 117 Toussus le Noble

Tel : 01.39.56.01.47 Fax : 01.39.56.91.66

E-mail : nature@nature-et-decouvertes.comWeb : www.nature-et-decouvertes.com**Fondation pour le Logement Social**

31 rue de Dantzig - 75 015 Paris

Tel : 01.53.68.98.98 Fax : 01.48.56.22.22

Fondation Vivendi

42 avenue de Friedland - 75 380 Paris Cedex 08

Tel : 01.71.71.16.16 Fax : 01.71.71.16.14

E-mail : infos@fondation.vivendi.frWeb : www.fondation.vivendi.fr**FONDEXPA**

10 avenue d'Iena - 75 116 Paris

Tel : 01.40.73.34.46 Fax : 01.40.73.34.50

France Active

37 rue Bergère - 75 009 Paris

Tel : 01.53.24.26.26 Fax : 01.53.24.26.27

E-mail : franceactive@franceactive.orgWeb : www.franceactive.org**France Initiative Réseau**

14 rue Delambre - 75 014 Paris

Tel : 01.41.66.66.61 Fax : 01.43.20.58.34

Web : www.fir.asso.fr**Garrigue**

61 rue Victor Hugo - 93 500 Pantin

Tel : 01.49.91.90.91 Fax : 01.49.91.90.91

E-mail : contact@garrigue.netWeb : www.garrigue.net**Herrikoa**

3 rue du Pont de l'Aveugle - Résidence l'Alliance - 64 600 Anglet

Tel : 05.59.52.40.30 Fax : 05.59.63.71.56

IDEF GROUPE

12 rue des Pies - BP 18 - 38 360 Sassenage

Tel : 04.76.28.10.28 Fax : 04.76.28.10.09

IDES

10-12 rue des Trois Fontanot - 92022 Nanterre

Tel : 01.55.23.07.10 Fax : 01.49.00.19.82

E-mail : esfin@club-internet.fr**INPI**

26 rue de Saint Petersburg - 75 800 Paris Cedex 8

Tel : 01.53.04.53.04 Fax : 01.42.93.59.30

Web : www.inpi.fr**INSEE**

195 rue de Bercy - Tour Gammat - 75582 Paris Cedex 12

Tel : 01.41.17.66.11 Fax : 01.53.17.88.09

Web : www.insee.fr

Magazine Village – L'Acteur Rural

La Callière – 61 100 La Carneille

Tel : 02.33.64.01.44 Fax : 02.33.64.31.91

E-mail : Acteur.rural@wanadoo.fr

Web : www.village.tm.fr

RACINES

8 square de la Dordogne – 75 017 Paris

Tel : 01.45.66.08.19 Fax : 01.45.84.03.92

REAS

61 rue Victor Hugo – 93 500 Pantin

Tel : 01.49.15.04.03 Fax : 01.49.15.04.14

E-mail : reas@neuronnexion.fr

Réseau des Boutiques de Gestion

14 rue Delambre – 75 014 Paris

Tel : 01.43.20.54.87 Fax : 01.43.20.57.93

E-mail : rbg@boutiques-de-gestion.com

Web : www.boutiques-de-gestion.com

SICLER

114 avenue André Maginot – 37 100 Tours

Tel : 02.47.51.14.91

SESSI

3 rue Barbet de Jouy – 75 007 Paris

Tel : 01.43.19.36.36

SOCODEN

37 rue Jean Leclaire – 75 017 Paris

Tel : 01.44.85.47.30 Fax : 01.46.27.44.27

SOFARIS

27 avenue du Général Leclerc – 94 700 Maisons-Alfort

Tel : 01.41.79.80.00 Fax : 01.41.79.90.01

Solidarité Emploi

9 rue Cadet - 75 009 Paris

Tel : 01.42.47.10.69 Fax : 01.42.47.10.79

S'pace Environnement

Avenue des Cités Unies d'Europe - BP 60 -
41 102 Vendôme Cedex

Tel : 02.54.80.00.45 Fax : 02.54.80.03.74

Syndicat des entreprises de portage salarial

1 rue Hélène Boucher - 93123 La Courneuve Cedex

Tel : 01.45.08.86.86

Organismes d'assurances sociales**AGESSA**

21bis rue de Bruxelles - 75 009 Paris

Tel : 01.48.78.25.00 Fax : 01.48.78.60.00

CANAM

Centre Paris-Pleyel - 93 521 Saint Denis Cedex 1

Tel : 01.49.33.38.00 Fax : 01.49.33.38.03

Web : www.canam.fr**CANVACA**

28 boulevard de Grenelle - 75 015 Paris

Tel : 01.44.37.51.00

Web : www.canvaca.fr**CNAVPL**

102 rue de Miromesnil - 75 008 Paris

Tel : 01.44.95.01.50

Fax : 01.45.61.91.37

Web : www.cnavpl.fr**CREA**

21 rue de Berri- 75 008 Paris

Tel : 01.44.95.68.32

Fax : 01.44.95.68.09

Maison des Artistes

90 avenue de Flandres - 75 943 Paris Cedex 19

Tel : 01.53.35.83.63

ORGANIC

9 rue Jadin - 75017 Paris

Tel : 01.40.53.43.00

Fax : 01.47.64.92.00

Web : www.organic.fr

Index

A

Acompte, 13, 202, 207

Activité

Agricole, 180, 185

Artisanale, 81, 99, 102, 141, 193, 215, 253

Artistique, 86, 103, 120, 187, 215

Commerciale, 45, 81, 185

Libérale, 81, 84, 215

ADASEA, 241

ADIE, 72, 250

Administration fiscale, 84, 92, 100, 133, 139,
153, 163

AFNIC, 61, 62, 69, 76

AFRAT, 73, 238

AGECIF, 238

AGEFIPH, 245

AGESSA, 121

Agriculture (Voir Milieu Rural)

Allocations familiales, 87, 104, 181, 224, 226,
262, 264, 285

Amortissements, 97, 118, 210

ANVAR, 38, 72, 238, 245, 250

APCE, 71, 238

Apports (Voir Capital)

ASFODEL, 239

Assedics, 11

Allocations Voir Sans emploi

Cotisations, 136, 137, 141, 142, 156, 188

Assistante Maternelle Agréée, 225

Association, 20, 81, 160, 171, 194, 235

Association 3ADL, 239

Association Jacques Douce, 259

Assurance maladie-maternité, 85, 88, 104, 127,
141, 142, 264

Assurances, 197, 227

Autonomie et Solidarité, 251, 257

B

BA (Bénéfice Agricole), 181, 284

Banques, 193, 239, 251

BDPME, 254, 256

BFR (Besoin en Fond de Roulement), 207, 294

BIC (Bénéfice Industriel et Commercial), 126,
151, 153, 182, 183, 185, 186, 200, 263, 264,
284

Bilan, 212, 299

BIM, 38

BNC (Bénéfice Non Commercial), 124, 126, 129,
147, 151, 153, 186, 200, 264, 284

BODACC, 141

Boutiques de gestion, 72, 239, 267

C

Caisse Solidaire du Nord-Pas-de-Calais, 251

Caisses d'Assurance Vieillesse, 85, 89, 102, 107,
128, 141, 142, 175, 181, 187, 262

CANAM, 74, 85, 88, 101, 105, 106, 141

Capital, 132, 133, 138, 149, 152, 155, 204, 235, 257
 Carte de commerçant étranger, 177
 Caution, 40, 194, 234, 248, 249, 250, 251, 255, 256
 CECOD, 38
 CEEI, 239, 259
 Centre de Gestion Agréé, 86, 96, 98, 104, 117, 119, 143, 154, 177, 198, 250, 287
 CFE, 85, 88, 91, 101, 106, 109, 127, 133, 135, 139, 140, 141, 143, 165, 171, 188, 285
 Chambre d'Agriculture, 71, 180, 240
 Chambre de Commerce et d'Industrie, 37, 71, 101, 114, 135, 146, 183, 240
 Chambre des Métiers, 37, 71, 101, 114, 240
 Chèque-Conseil, 171, 239
 CIGALEs, 72, 258
 CIME, 72, 240
 CIVAM, 241
 CLEFE, 244, 252
 CMU, 124, 197
 CNASEA, 73, 241
 CNAVPL, 74, 89
 CNIDFF, 72, 241
 Code APE, 191, 200, 203
 Comités d'entreprises, 260
 Commissaire aux comptes, 134, 138, 139, 141
 Compte courant, 193
 Compte de dépôt, 193
 Compte de résultat, 97, 118, 212, 298
 Concours, 259
 Conjoint, 81, 101, 174
 Conseil Régional, 242, 245, 251, 257

Contrat, 13, 136, 142, 156, 173, 189, 225, 227
 Contribution additionnelle, 145, 166
 CRDS, 87, 105, 127, 128, 142, 181
 CREA, 128
 Créavenir Bretagne et Maine-Anjou, 252
 CSG, 87, 105, 127, 128, 142, 181

D

DATAR, 71, 246
 DDTE, 84, 87, 88, 91, 100, 105, 106, 108, 133, 234, 240, 262
 Déclaration contrôlée, 92
 Déclaration de revenus, 228
 Impôts, 91, 92, 96, 109, 110, 111, 117, 143, 144, 167, 200, 210
 URSSAF, 86, 104
 DEMAÎN, 73, 242
 Dénomination sociale, 138, 163, 192
 Direction Départementale de la Jeunesse et des Sports, 259
 Droits d'auteur, 120, 128, 201

E

E-commerce, 57
 EDEN, 252
 Effet de commerce, 206
 EFICEA, 243
 Entreprendre en France, 255
 Entreprises individuelles, 83, 174, 235
 Etude de Marché, 30

EURL, 81, 152, 174, 180, 199, 258

Euro, 206

Exonérations, 87, 90, 94, 105, 113, 144, 145, 146,
157, 162, 166, 168, 262, 264

F

Facture, 115, 201

Fédération des Parcs Naturels Régionaux, 74,
243

FGIF, 255

FIR, 72, 253

FNAFI, 38

Fondation Agir pour l'emploi, 247

Fondation Caisse d'Epargne, 261

Fondation Canal +, 259

Fondation Crédit Agricole, 72, 248

Fondation Crédit Local France, 248

Fondation Crédit Mutuel, 72, 252

Fondation Entreprendre Air France, 248

Fondation Kronembourg, 248

Fondation La Poste, 248

Fondation Nature et Découvertes, 249

Fondation pour le logement social, 243

Fondation Vivendi, 73, 261

FONDEXPA, 38

Formation, 7, 11, 22, 88, 100, 105, 196, 226, 238,
239, 240, 243, 274, 276, 277, 286

Forme juridique, 82

France Active, 73, 255, 258

Franchise de TVA, 93, 111, 129

Franchises, 21

G

Garrigue, 73, 258

Gérant, 132, 134, 135, 136, 137, 141, 142, 147,
149, 150, 153, 154, 156, 177, 264, 285

Gestion au quotidien, 94, 114, 147

Gestion en fin d'exercice, 96, 117, 147

Greffe du Tribunal, 37, 137, 140, 141

H

Herrikoa, 258

I

IFA, 145, 166

Innover, 23, 31, 234, 250

INPI, 71, 102, 135, 141, 163, 192

INSEE, 37, 127, 141, 191

Internet, 23, 28, 47

IS (Impôt sur les Sociétés), 143, 144, 145, 147,
149, 150, 152, 153, 156, 161, 167, 182, 185, 263

J

Journal d'annonces légales, 139

K

Kbis, 141

M

Maison des Artistes, 121
 Martine Mauléon, 25, 242
 Micro-entreprise, 91, 109, 147, 186, 199
 Milieu rural, 25, 32, 34, 45, 73, 180, 185, 193,
 239, 241, 242, 244, 247, 248, 249, 261, 263
 Multi-salariat, 21, 170, 222

N

Note d'honoraires, 84, 95, 201

O

Objet social, 138, 161, 164
 Organic, 74, 107

P

PACS, 174
 Parrainage, 244, 260
 Pépinière d'entreprises, 196, 278, 294
 PFIL, 253
 Pluri-activité, 185
 Portage salarial, 21, 178, 218
 Prestations, 89, 105, 228
 Prêt à la Création d'Entreprise, 253
 Profession, 7, 11, 15, 17, 29
 Organisme professionnel, 37, 45, 86
 Professions réglementées, 86, 103, 132, 192,
 286

Projet, 10, 30, 233, 271
 Provisions, 210

R

Rabais, 206
 RACINES, 243
 REAS, 244
 Réel Simplifié, 93, 110, 112
 Registre des Métiers (Voir Chambre
 des Métiers)
 Registre du Commerce et de l'Industrie
 (Voir Chambre du Commerce et d'Industrie)
 Réintégrations fiscales, 97, 118, 210
 Remise, 11, 206
 Réseau Entreprendre en France, 256
 Ressources
 Compétences, 4, 5, 6, 9, 16, 20, 25, 40, 41, 80,
 238, 250, 257, 260, 277
 Financières, 28, 81, 165, 292, 300
 Le temps et l'énergie, 11, 19, 33, 82, 203, 271
 Ristournes, 157, 206
 RMI (Voir Sans emploi)

S

Sans emploi, 4, 20, 25, 87, 88, 91, 105, 106, 108,
 137, 162, 171, 176, 223, 234, 239, 247, 250,
 254, 255, 257, 258, 261, 262, 263, 273, 274
 SARL, 81, 132, 150, 155, 166, 175, 177, 189, 199,
 204, 208, 258

SARL de Famille, 81, 149, 175, 258
SCOP, 20, 73, 81, 82, 138, 155, 166, 175, 180,
216, 254, 258
Se poser les bonnes questions, 10, 13, 81, 82,
122, 149, 152, 197, 233, 234
SESSI, 38
Seuil de rentabilité, 296
SICLER, 244
Siège social, 135, 138, 164, 195, 196
SIFA, 258
Siret, 191, 200, 202
SIVOM, 17, 244
SOCODEN, 254
SOFARIS, 256
Solidarité Emploi, 254
Statuts, 132, 137, 138, 139, 150, 153, 156, 157,
161, 163, 164, 208, 285
Subventions, 2, 5, 25, 26, 27, 82, 84, 100, 133,
160, 162, 165, 167, 202, 233, 245

T

Taxe professionnelle, 94, 113, 114, 129, 146, 157,
166, 182, 184, 196, 264, 284
Télé-travail, 28, 55, 74
TRDP, 94, 113, 146, 263, 264, 284
TVA, 85, 91, 92, 96, 109, 111, 116, 129, 146, 166,
167, 182, 183, 201, 211, 216, 234, 284, 294

U

URSSAF, 74, 84, 86, 87, 88, 100, 101, 104, 105,
133, 140, 141, 142, 165, 188, 199, 200, 203,
264, 285

Z

ZAT, 94, 113, 146, 263
Zone Franche, 45, 94, 113, 144, 146, 263
ZRR, 224, 263
ZRU, 263

Votre expérience m'intéresse.
Si, à la suite de la lecture de cet ouvrage, vous avez créé votre entreprise, choisi la solution
du multi-salariat ou êtes devenu assistant (e) maternel (le) agréé (e), faites-moi part
de votre itinéraire, des embûches rencontrées, de la satisfaction éprouvée ...
Contactez-moi via E-mail : cecilefle@aol.com



Retrouvez nos e-books sur :
www.ebooks.eyrolles.com

Également disponibles :



Distribution numérique par
www.GiantChair.com