

Le guide de la **CRÉATION D'ENTREPRISE**

édition 2015



Proposé par :

 **easy compta**



TABLE DES MATIÈRES

1. AVEZ-VOUS L'ÂME D'UN ENTREPRENEUR ?
.....
2. 10 ÉTAPES AVANT DE SE LANCER DANS LA CRÉATION DE SON ENTREPRISE
.....
3. CONSTRUIRE SON PROJET AUTOUR D'UN BUSINESS PLAN
.....
4. OBTENIR LE FINANCEMENT NÉCESSAIRE
.....
5. CHOISIR LE BON RÉGIME FISCAL ET SOCIAL
.....
6. RÉALISER LES PREMIÈRES DÉMARCHES ADMINISTRATIVES
.....



EDITO

Créer une entreprise est une aventure, avec ses récompenses mais aussi ses dangers. Même avec l'idée du siècle, on ne devient pas Bill Gates du jour au lendemain ! Faut-il pour autant se décourager ? Bien sûr que non ! Mais il faut soigneusement planifier son entreprise.

Par où commencer ?

Pour une création d'entreprise, vous aurez besoin d'un business plan. De statuts juridiques. De financements. Surtout, vous aurez besoin d'une motivation à toute épreuve.

EasyCompta se propose à travers ce guide de vous accompagner pas à pas dans la création de votre entreprise. En commençant par l'évaluation de vos motivations, jusqu'à l'obtention du Kbis, le sésame pour démarrer votre activité.



AVEZ-VOUS L'ÂME D'UN ENTREPRENEUR ?

Vous souhaitez vous lancer et vous hésitez ? Pour diriger une entreprise efficacement, il est important de bien se connaître. Commencez donc par vous poser les bonnes questions avant de faire le grand saut :

- Êtes vous fait pour être dirigeant ?
- Disposezvous des qualités souhaitées ?

EasyCompta vous propose de faire un bilan de vos motivations avec ce petit test :

1. VOTRE VOITURE TOMBE EN PANNE ET VOUS AVEZ UN RENDEZ-VOUS DEMAIN EN PLEINE CAMPAGNE. QUE FAITES-VOUS ?

A : Vous appelez pour décaler. Si ce n'est pas possible, vous vous débrouillerez pour y être.

B : Vous laissez tomber.

C : Qu'à cela ne tienne ! Vous prendrez les transports en commun, quitte à devoir finir la route à pieds.

2. UNE GRANDE EXPOSITION SE TIENT DANS LE MUSÉE LE PLUS PROCHE DE CHEZ VOUS. VOUS DÉCIDEZ :

A : De rester chez-vous. Pourquoi prendre un bain de foule alors que vous pourriez apprendre tout ça en surfant sur wikipedia ?

B : D'y aller bien sûr ! D'ailleurs, vous avez déjà bloqué la date sur votre agenda.

C : De passer y faire un tour rapide, vous n'avez pas vraiment le temps pour ce genre d'évènements.

3. VOUS VOUS RENDEZ DANS UN RESTAURANT POUR LA PREMIÈRE FOIS ET VOUS VOUS RENDEZ COMPTE QUE VOUS TOURNEZ EN ROND DEPUIS 10MIN. QUE FAITES-VOUS ?

A : Vous hélez un passant pour lui demander la direction du restaurant.

B : Vous vous arrêtez pour consulter un plan sur votre téléphone.

C : Vous continuez de tourner. Vous allez bien finir par trouver !

4. VOTRE RÊVE POUR LA RETRAITE :

A : Passer vos vieux jours dans le confort de votre maison.

B : Partir en croisière toute l'année.

C : Pouvoir continuer de travailler, vous préféreriez ne jamais vous arrêter !

5. POUR VOUS, UNE BONNE JOURNÉE EST :

A : Une journée pendant laquelle vous avez bien avancé sur vos projets.

B : Une journée sans problèmes.

C : Une journée pendant laquelle vous avez pu accomplir tout ce que vous aviez de prévu, sans être dérangé.

6. UN AMI VOUS INVITE À FAIRE DU SAUT À L'ÉLASTIQUE CE WEEKEND. QUE LUI RÉPONDEZ-VOUS ?

A : Super, on se donne rendez-vous à quelle heure ?

B : Ce week-end je ne peux pas, je travaille !

C : Non merci, j'ai le vertige.

7. VOUS AVEZ ENVOYÉ UNE PROPOSITION À UN CLIENT POTENTIEL, MAIS PAS DE RÉPONSE. COMMENT RÉAGISSEZ-VOUS ?

A : Vous attendez un peu pour ne pas paraître insistant et vous lui renvoyez un courrier ou un mail.

B : Vous décrochez le téléphone pour le relancer.

C : Vous laissez tomber, s'il n'a pas répondu c'est sûrement qu'il n'est pas intéressé.

8. A LA FIN DE VOTRE JOURNÉE DE BOULOT :

A : Vous travaillez sur votre projet

B : Vous préférez regarder la télévision

C : Vous travaillez sur votre projet si vous n'avez rien de plus important à faire

9. VOUS PARLEZ DE VOTRE PROJET :

A : Uniquement à vos amis les plus proches

B : Tous les jours, dès que vous en avez l'occasion

C : Jamais, vous avez peur qu'on ne vous prenne pas au sérieux

10. QUAND VOUS VOYEZ UNE PUBLICITÉ POUR UNE NOUVELLE TECHNOLOGIE, VOUS PENSEZ :

A : Qu'est-ce qu'il ne faut pas inventer ? Non merci !

B : Pourquoi pas, si c'est facile à utiliser.

C : Super, j'ai hâte de l'essayer !

RÉSULTAT :



1 : A- 3 points, B- 0 points, C- 5 points

2 : A- 0 points, B- 5 points, C- 3 points

3 : A- 5 points, B- 3 points, C- 0 points

4 : A- 1 points, B- 3 points, C- 5 points

5 : A- 5 points, B- 1 points, C- 3 points

6 : A- 5 points, B- 3 points, C- 1 points

7 : A- 3 points, B- 5 points, C- 0 points

8 : A- 5 points, B- 2 points, C- 0 points

9 : A- 3 points, B- 5 points, C- 1 points

10 : A- 0 points, B- 3 points, C- 5 points

✓ VOUS AVEZ PLUS DE 35 POINTS :

Félicitations, vous êtes fait pour l'entrepreneuriat ! Votre projet vous passionne et vous êtes prêt à prendre les risques nécessaires. Il ne vous reste plus qu'à valider vos idées et commencer les démarches !

✓ VOUS AVEZ ENTRE 15 ET 35 POINTS :

Créer votre entreprise vous tente, mais vous n'êtes pas encore à 100% prêt à vous investir dans votre projet. Il vaut peut-être mieux suivre une formation ou réfléchir à prendre un associé qui saura combler vos lacunes.

✓ VOUS AVEZ MOINS DE 15 POINTS :

Réfléchissez à deux fois avant de vous lancer ! Créer son entreprise demande une motivation à toute épreuve. Si ce qui vous tente dans cette aventure est de diriger, gardez à l'esprit que vous pouvez aussi prendre des responsabilités au sein d'une autre société.



10 ÉTAPES AVANT DE SE LANCER DANS LA CRÉATION DE SON ENTREPRISE

Vous êtes décidé et vous le savez maintenant, vous avez l'âme d'un entrepreneur ! Mais entre l'établissement du business plan et toutes les démarches administratives à accomplir par où commencer ? Pas de panique, EasyCompta se propose de vous guider, une étape à la fois jusqu'à l'ouverture officielle de votre entreprise.

Réalisez une étude de marché

Le premier pas de votre vie d'entrepreneur doit s'effectuer... chez votre futur concurrent ! Prenez le temps d'observer ce que font les gérants de votre secteur : où sont-ils ? Quels sont leurs produits ou services phares ? Quels clients attirent-ils ? Comment s'en sortent-ils financièrement ? Autant de questions à vous poser pour déterminer la place que vous souhaitez occuper sur le marché. Vous n'êtes pas obligé de vous rendre incognito dans le magasin de votre rue ! Si vous souhaitez vous positionner sur un marché local, vous pouvez aussi en sortir pour interroger directement d'autres gérants. Ils seront plus facilement disposés à vous répondre si vous ne risquez pas de leur faire concurrence !

Choisissez votre structure juridique

Votre structure juridique doit être le reflet de votre projet et dépend dans un premier temps de la réponse à la question suivante : souhaitez-vous travailler seul ou vous associer ?

SI VOUS PRÉFÉREZ VOUS LANCER EN SOLITAIRE, il vous faudra ensuite déterminer si vous souhaitez ou non protéger votre patrimoine, payer l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés et si vous souhaitez être considéré comme dirigeant salarié ou travailleur non salarié (TNS). Selon l'envergure de votre projet, vous pourrez aussi décider de tester votre idée en tant qu'auto-entrepreneur.

SI VOUS TENTEZ L'AVENTURE À PLUSIEURS, il vous faudra définir la part de risque que chacun est prêt à prendre, la nature de l'apport et le montant des investissements à réaliser. A titre indicatif, d'après l'INSEE, 67% des sociétés créées en 2013 étaient des SARL, mais il s'agit d'un chiffre en constante diminution (il était de 91% en 2008). En vous posant ces questions, vous pouvez donc vous faire une première idée du statut à adopter, mais il s'agit d'un choix complexe et essentiel à la vie de votre future entreprise. Avant d'arrêter votre décision faites appel à un expert-comptable !

Définissez votre stratégie

Tant que vous êtes chez votre expert-comptable pour votre statut, faites d'une pierre deux coups et discutez de votre future stratégie avec lui. Exposez-lui le fruit de vos études de marché : comment allez-vous vous positionner ? Quel sera votre objectif à court terme et à long terme ? Discutez des produits ou services que vous souhaitez vendre et des tactiques que vous comptez employer pour ce faire. Il est également temps de réaliser une première ébauche de votre business plan. Il s'agit de la feuille de route de votre future entreprise et de votre meilleur atout pour convaincre votre banquier le moment venu. Votre business plan devra être composé d'une présentation détaillée :

- du projet et de son (ou ses) créateur(s)
- du business model que vous souhaitez mettre en place
- des paramètres financiers et juridiques du projet.

Il s'agit bien évidemment des grandes lignes de ce que vous devrez inscrire dans ce document. Nous reviendrons ensemble sur le détail de sa rédaction plus loin dans ce guide.

Estimez vos coûts de création

Quelles sont les dépenses que vous allez devoir engager pour créer votre société ? Commencez par reprendre votre business plan pour déterminer vos besoins majeurs de financement. Ils comprennent entre autres les frais de greffes et toutes les dépenses encourues pour la création légale de votre entreprise, les coûts matériels nécessaires au fonctionnement de votre activité, les frais de gestion (la comptabilité par exemple), votre budget marketing... et bien sûr votre besoin en fonds de roulement.

N'hésitez pas à interroger vos futurs confrères et faites vous aider par votre expert-comptable pour établir un prévisionnel.

Déterminez l'emplacement de votre entreprise

Il convient maintenant de réfléchir à l'endroit où vous allez exercer votre activité. Allez-vous travailler à domicile, sur votre bureau personnel ? Dans un espace dédié au sein de votre maison ? Selon l'activité de votre entreprise, il sera peut-être plus pertinent d'acheter ou louer un local dédié. Si vous travaillez seul sur votre ordinateur, vous n'êtes pas obligé de rester enfermé chez vous. Renseignez-vous sur les espaces de coworking proches de chez vous, ils vous permettent contre un loyer de disposer d'un bureau professionnel et parfois même des services d'un secrétariat. Ces espaces sont également un excellent moyen de rencontrer d'autres entrepreneurs

Définissez et protégez votre nom et vos idées

Vous avez sans doute déjà un nom en tête pour votre projet, peut-être même plusieurs. Si ce n'est pas le cas, il est temps d'y réfléchir ! Qu'il s'agisse de votre propre patronyme ou d'un nom inventé, vérifiez qu'il

est disponible, distinctif et ne peut pas être confondu avec une autre enseigne. Pensez également à un logo susceptible d'estampiller, entre autres, vos produits et cartes de visites. Logo et nom(s) contribueront à constituer votre image de marque et pourront être enregistrés ensemble ou séparément auprès de l'INPI.

Pour la protection de vos idées ou, pour être précis, la protection de vos inventions, c'est également à l'INPI qu'il vous faudra vous adresser via un dépôt de brevet ou une enveloppe Soleau valable 5 ans. Vous pouvez aussi déposer un pli cacheté chez un tiers ou un huissier susceptible d'authentifier la date de dépôt.

Déterminez les démarches légales à réaliser

Vous allez devoir remplir un certain nombre d'imprimés, qui varie en fonction de la nature de votre activité et de son statut juridique. Si vous êtes plusieurs, vous aurez besoin d'un pacte d'associés, si vous créez une société vous devrez la faire immatriculer et donc obtenir un Kbis. Sans oublier les avis de constitution et autres documents qui pourront vous être demandés par le Centre de Formalité des Entreprises (CFE). Pour plus d'informations sur votre situation en particulier vous pouvez vous rendre directement au CFE ou confier toutes ces tâches au service juridique de votre expertcomptable.

Mettez en place vos outils de gestion

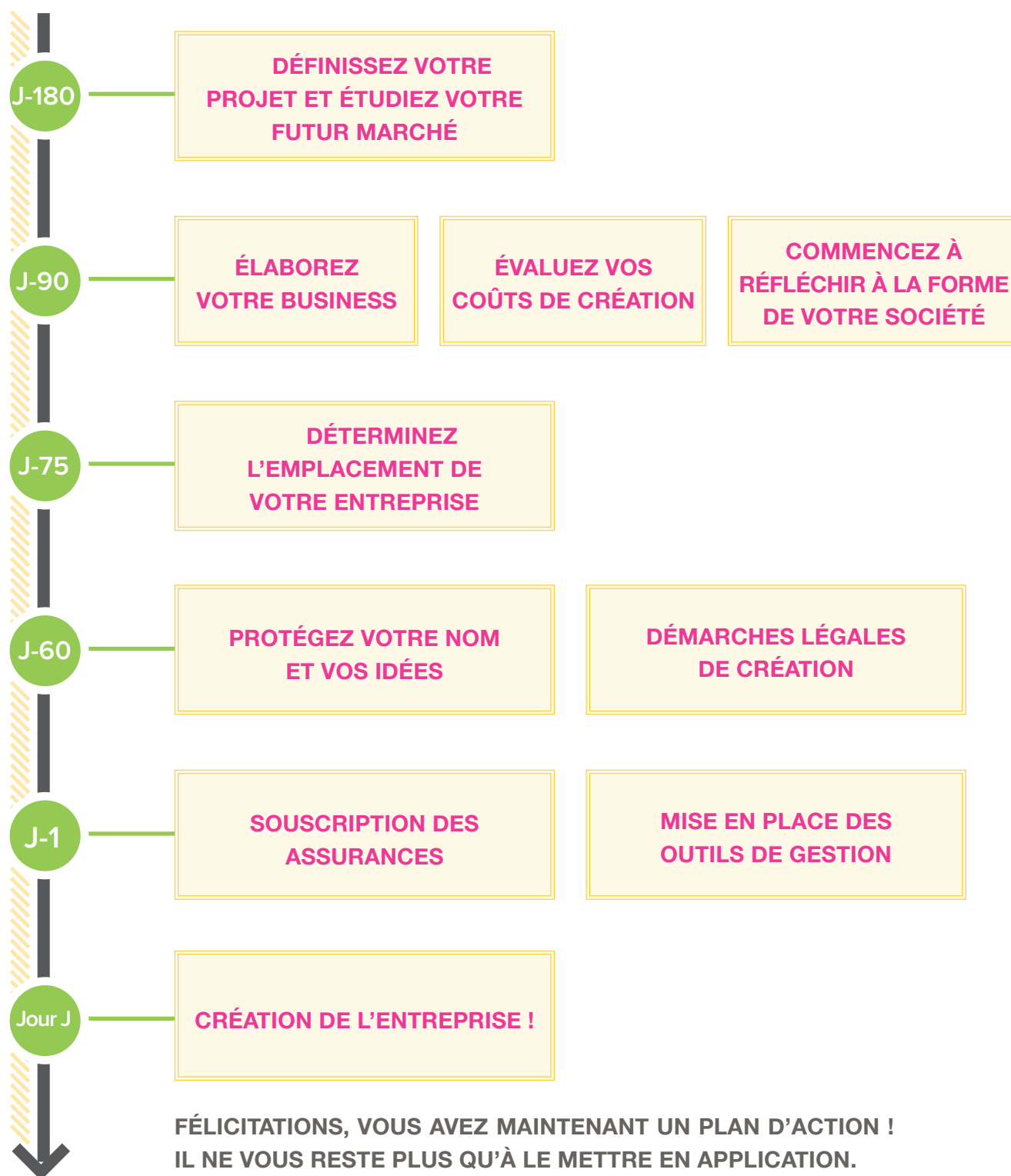
Qu'il s'agisse de logiciels spécifiques à votre profession (pour le suivi des inventaires par exemple), d'un logiciel de facturation ou du choix de votre solution comptable, tout doit être prêt pour le jour J. Faites le tour des offres, demandez l'avis de vos confrères et prenez le temps de choisir les outils les plus adaptés à votre activité, il s'agit d'un investissement qui vous sera rendu au centuple quand vous serez effectivement gérant et débordé.

Déterminez les assurances à souscrire

Quel que soit votre statut ou votre activité, vous devez vous protéger et souscrire à une ou plusieurs assurance(s). Vous êtes obligé légalement de souscrire à une assurance responsabilité civile qui vous protégera en cas de litige lié à l'exercice de votre activité. Mais EasyCompta vous conseille aussi de prendre une assurance multirisques pour protéger votre matériel et vos locaux. Les prix varient en fonction de votre activité, votre chiffre d'affaires et les agences, n'hésitez pas à faire du shopping et à demander conseil auprès d'un agent d'assurance.

Construisez votre retroplanning

La dixième étape de cette préparation est en réalité la première démarche active que vous allez entreprendre. Ouvrez votre calendrier et reprenons ensemble les 9 étapes précédentes* :



*Ce rétroplanning est donné à titre d'exemple, adaptez-le en fonction de vos besoins !

3

CONSTRUIRE SON PROJET AUTOUR D'UN BUSINESS PLAN

Un business plan est un document destiné à évoluer et à être modifié au fur et à mesure des changements de votre activité. Il s'agit d'un portrait de votre activité à un instant T, susceptible d'évoluer d'une année sur l'autre, voire moins. Il n'existe donc pas de business plan "type" tout comme il n'existe pas de projet type de création d'entreprise. Le business plan peut prendre la forme d'un document complexe de plus de 30 pages ou tenir sur une page selon le degré de détails souhaité. L'important, dans un premier temps et d'utiliser votre plan comme un outil pour établir la direction dans laquelle vous souhaitez amener votre future entreprise. Exactement comme un itinéraire construit sur carte routière !

Le point de départ de votre plan

Commencez par faire le point sur votre situation actuelle : qui êtes-vous ? Quelles sont vos motivations ? Votre expérience professionnelle ? Rassurez-vous, pas besoin de rentrer dans des considérations métaphysiques sur le pourquoi de votre existence. Il s'agit de présenter l'homme ou la femme du projet et en l'occurrence, il s'agit de vous ! (Et de vos éventuels associés).

Votre objectif personnel

La deuxième étape consiste à placer le point d'arrivée de votre projet. Bien sûr, il n'est pas définitif et vous ne pouvez pas savoir où vous en serez dans 20 ans. Votre objectif doit être dans un premier temps une entreprise en bonne santé et rentable, à vous d'exposer de ce que cela représente pour votre propre projet. Rien ne vous empêche bien sûr d'avoir une vision sur le long terme, mais concentrez-vous sur l'ouverture de votre premier établissement avant de penser à ses futures filiales.

L'objectif de votre projet

Cette fois, il ne s'agit pas de votre objectif de réussite personnelle mais de ce qui vous motive à choisir ce projet plutôt qu'un autre.

✓ L'EXISTENCE D'UN PROBLÈME

Vous devez maintenant vous mettre à la place de vos futurs clients : pourquoi viendront-ils chez vous ? Si vous ouvrez un garage, c'est simple, vos futurs clients viennent parce qu'ils ont un problème avec leur voiture. Mais il faut affiner encore d'avantage la question : pourquoi viendront-ils chez vous et pas chez quelqu'un d'autre ? Peut-être proposez-vous un meilleur service, peut-être qu'il n'y a pas d'autre garage dans le secteur où vous souhaitez vous installer. Quelle que soit votre réponse, elle doit répondre à **un problème concret**.

✓ VOTRE SOLUTION

Une fois que vous aurez défini votre problème, vous aurez probablement déjà une solution. Votre solution

doit pouvoir être exprimée clairement en quelques lignes et son objectif est de répondre uniquement au problème posé. Vous connaissez le dicton : “qui court deux lièvres à la fois n’en attrape aucun”, chaque problème doit faire l’objet de sa propre étude et de sa propre solution.

✓ LE MARCHÉ CIBLE

Vous avez donc identifié la réponse au problème de vos futurs clients. Mais qui sont-ils exactement ? Vous ne pouvez pas viser tout le monde avec un seul produit, même si, par exemple, vous vendez des écharpes taille unique. Certaines personnes vont posséder des attentes différentes de certaines autres et ces mêmes personnes auront sans doute des besoins différents pour un même produit. Gardons l’exemple de l’écharpe, une femme ne portera pas les mêmes écharpes qu’un homme. Pour aller plus loin si elle travaille dans une banque, elle n’aura probablement pas les mêmes goûts que si elle était étudiante, ni les mêmes attentes en terme de qualité. Plutôt que de vous perdre dans les détails, nous vous conseillons de définir votre “client type” et d’adapter votre solution. La mission de notre boutique d’écharpes pourrait ainsi être “vendre des écharpes féminines sobres, tissées avec une laine de qualité”.

Attention : ne laissez pas vos préjugés définir votre produit ! Une fois que vous avez ciblé votre client type, sortez l’interroger pour valider votre idée. Vérifiez également qu’il est bien présent à l’endroit où vous comptez vous installer, n’hésitez pas à vous aider des statistiques de l’INSEE.

La concurrence

Un concurrent n’est pas forcément une entreprise qui fait exactement la même chose que vous. Il s’agit au sens large d’une solution alternative à celle que vous proposez à vos clients. Si vous possédez un cinéma, par exemple, votre concurrent n’est pas juste l’autre cinéma de la ville, il peut s’agir de salles de concert, d’une patinoire... Si la solution que vous proposez avec votre cinéma est “un espace de détente dans lequel regarder des films de qualité”, les solutions alternatives seront les autres espaces de détente en général. Vous devez donc prouver au client que votre solution est meilleure que l’alternative qu’ils ont l’habitude d’utiliser. **Que proposez-vous d’unique, que les clients ne peuvent retrouver ailleurs ?** Cet élément unique devra être au centre de votre stratégie marketing.

Le volet financier

Le volet financier est le chapitre qui effraie le plus les entrepreneurs. Et pour cause ! Dans la plupart des business plan, la partie consacrée aux finances fait dix pages, constituées de tableaux qui vous paraissent tous plus obscurs les uns que les autres. La bonne nouvelle, c’est que vous n’êtes pas obligé de rédiger dès le départ des prédictions de tous vos mouvements d’argent sur 5 ans. La deuxième bonne nouvelle ? Le moment venu, vous n’aurez pas à le faire seul, votre expert-comptable pourra vous guider dans la réalisation d’un prévisionnel. Il est vital pour votre future entreprise que vous possédiez une vision claire des dépenses que vous allez devoir engager et des rentrées d’argent que vous pouvez espérer. Ne serait-ce que pour définir le montant de l’emprunt à négocier auprès de votre banque !

Le volet financier de votre Business Plan devra comporter les informations suivantes :

1- LES HYPOTHÈSES RETENUES : votre entreprise n’est pas encore en activité, vous allez donc devoir partir d’un certain nombre d’hypothèses. Il est important de les mentionner pour comprendre l’analyse des éléments financiers qui vont suivre. Les hypothèses concerneront notamment le chiffre d’affaires, le taux

de marge, le besoin en fonds de roulement et la part de marché occupée. Appuyez-vous sur les données de l'INSEE par exemple, pour chiffrer vos hypothèses.

2 - LE PLAN DE FINANCEMENT : à partir des hypothèses retenues précédemment, vous estimerez dans un premier temps l'apport nécessaire au lancement de votre projet.

3 - LE PLAN DE TRÉSORERIE : vous devrez ensuite chiffrer dans un tableau vos rentrées d'argent et vos dépenses sur les 3 premières années d'exercice, mois par mois. Il vous faudra tenir compte dans votre analyse des éventuelles variations saisonnières et ne pas donner de chiffres trop optimistes même si vous êtes persuadé du succès de votre entreprise.

4 - LE COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL : il s'agira d'un tableau sur trois ans estimant votre chiffre d'affaires et vos dépenses poste par poste. Il est destiné à prouver la rentabilité de votre projet et devra prendre une forme semblable à celle-ci :

	2015	2016	2017
CHIFFRE D'AFFAIRES			
PRODUITS D'EXPLOITATION			
CHARGES 1 (EX : ACHATS)			
CHARGES 2 (EX : LOYER)			
CHARGES ...			
RÉSULTAT D'EXPLOITATION			
AUTRES CHARGES ET PRODUITS			
FRAIS FINANCIERS			
PRODUITS FINANCIERS			
PROVISIONS FINANCIÈRES			
RÉSULTAT COURANT			
CHARGES EXCEPTIONNELLES			
PRODUITS EXCEPTIONNELS			
PROVISIONS EXCEPTIONNELLES			
PRODUITS EXCEPTIONNELS			
IMPÔT			
RÉSULTAT NET			

5 - LE SEUIL DE RENTABILITÉ : vous réaliserez finalement un tableau qui reprendra le montant du chiffre d'affaires que vous devrez réaliser pour pouvoir payer vos charges.

Vous souhaitez présenter votre plan à un investisseur ? Reprenez les étapes précédentes, mais cette fois vous n'êtes plus dans la peau d'un entrepreneur partant en expédition, vous êtes l'opérateur chargé de convaincre les banques de voyager avec vous. Un business plan est aussi un outil de vente de votre projet, mais attention ! Votre banquier n'est pas naïf, vous pouvez et vous devez lui présenter votre projet sous un angle attractif, mais ne lui parlez pas de faire concurrence à EasyJet si vous montez un magasin de location de deltaplanes. Pensez aussi à inclure votre rétroplanning ! Le meilleur moyen de convaincre est de montrer que vous avez les pieds sur terre, que votre projet a du potentiel et que vous êtes prêt à le mener à bien. Pour mettre toutes les chances de votre côté, soignez votre discours et peaufinez les aspects financiers avec l'aide d'un expert-comptable.

4

OBTENIR LE FINANCEMENT NÉCESSAIRE

Maintenant que vous connaissez le montant de l'apport dont vous avez besoin, il faut passer à l'action ! Voici la liste des 4 meilleurs moyens d'obtenir le financement nécessaire.

1^{ère} méthode : l'apport personnel

Si vous avez un peu d'argent de côté, vous pouvez l'utiliser pour financer votre projet. L'avantage est que vous n'aurez pas à payer d'intérêts sur l'argent, ni d'obligation envers quelqu'un d'autre que vous. Un apport personnel rassurera aussi la banque quant au sérieux de votre projet. Attention, il est conseillé de ne pas verser la totalité de votre épargne dans votre entreprise et de recourir davantage à un financement externe comme un emprunt. En effet, il est plus facile de négocier au moment de la création de l'entreprise un emprunt plutôt que 6 mois après le début de l'activité. La banque risquerait de vous demander de patienter 6 mois de plus.

Attention : mesurez bien vos capacités de financement, si vous avez déjà un crédit à titre personnel par exemple, assurez-vous que l'apport ne met pas en danger son remboursement.

2^{ème} méthode : être aidé par ses proches (la love money)

Emprunter de l'argent à des amis ou à sa famille peut être délicat. La raison est simple : vos relations personnelles sont basées sur les émotions, là où les affaires sont normalement basées sur la raison. Mais si vous êtes sûr de vos liens, vous pouvez obtenir par ce biais un emprunt à un taux beaucoup plus intéressant que ce que vous proposera la banque. Vos proches peuvent vous aider sous forme de **donations** :

S'il s'agit de donations familiales, la limite d'exonération des droits de mutation à titre gratuit d'ascendant vers descendant est fixée à 100.000 €. Pour plus de précisions en 2014 consultez le [lien suivant](#).

Une déclaration 2731 devra être déposée au service des impôts dans un délai d'un mois, en conformité avec l'article 790 G du Code Général des Impôts. Si vous n'êtes pas un descendant direct du donateur, il vaut mieux déclarer un imprimé 2735 et acquitter les droits correspondants pour bénéficier des abattements de droit commun. Dans tous les cas, conservez des preuves des origines des fonds reçus, elles vous serviront en cas de contrôle fiscal.

Ils peuvent aussi vous aider sous forme d'un **prêt entre particuliers** :

Si le prêt est supérieur à 760 € (avec ou sans intérêts), vous devez le déclarer aux impôts sur l'imprimé 2062 en même temps que vos revenus l'année suivant la conclusion du prêt. Là encore, gardez une trace écrite prouvant l'accord, elle pourra aussi vous servir en cas de litige. Pour information, c'est une source de litige avec l'administration fiscale qui a tendance à les requalifier de dons déguisés si le prêt dure trop longtemps, s'il n'est pas assorti d'un taux d'intérêt ou si tout simplement l'échéancier n'est pas respecté.

Attention : comme le dit l'adage, les bons comptes font les bons amis. Vous vous engagez à rembourser le prêt dans les termes définis à la conclusion de l'accord, en cas de problème vos relations personnelles risquent d'en pâtir.

3^{ème} méthode : l'emprunt bancaire

Pour information, l'emprunt peut prendre la forme d'une demande de découvert, donc un **crédit très court terme**. Si vous choisissez cette option, gardez à l'esprit que toute utilisation du découvert est susceptible de générer **des intérêts** plus ou moins élevés. C'est une option risquée et généralement à proscrire.

Pour un investissement ponctuel vous pouvez souscrire à un **emprunt** :

Vous aurez des intérêts plus ou moins élevés à rembourser. Si vous n'êtes pas en mesure de fournir une caution, vous pouvez demander à votre banquier de faire appel à [BPI France](#), société anonyme contrôlée par l'Etat spécialisée dans l'aide au financement des PME. Seule la Banque Postale n'est pas habilitée à réaliser ces démarches.

Dans le cadre de la création de votre activité, votre banque vous demandera un apport personnel s'élevant généralement à 30% des besoins durables de l'entreprise. Vous êtes peut-être aussi éligible pour un Prêt à la Création d'Entreprise (PCE). Il s'agit d'un emprunt sans garantie, adossé à un autre prêt bancaire. Pour en bénéficier, vous ne devez pas avoir déjà bénéficié d'un autre financement long terme ni contrôler une autre société. Pour plus d'informations, consultez votre banquier.

Enfin, vos proches peuvent se porter **caution** de vos emprunts : Si vous souscrivez un emprunt bancaire, il peut s'agir d'une des garanties qui vous sera demandée. Dans ce cas votre caution devra fournir une précision manuscrite signée portant sur la limite financière et la durée du cautionnement. Le créancier, votre banque donc, a pour obligation de communiquer avant le 31 mars de chaque année le terme de l'engagement et le nouveau montant de garantie avec déduction des remboursements déjà effectués.

Inconvénient : si votre capacité de financement est effectivement inférieur aux remboursements demandés, votre caution sera mise en cause et devra payer à votre place. Il ne s'agit donc pas d'un acte anodin.

4^{ème} méthode : Crédit-Bail ou Leasing

Un crédit-bail est un contrat particulier de location/achat à une entreprise. A l'issue de ce contrat, vous pouvez vous porter acquéreur du bien mobilier ou immobilier loué ou choisir de le renouveler en renégociant d'autres termes.

Avantage : vous n'avez pas besoin d'un apport personnel, à l'exception du premier loyer qui peut être majoré.

Inconvénient : le crédit-bail revient souvent plus cher qu'un emprunt classique. Pensez aussi à souscrire une assurance pour le cas où le bien serait endommagé ou volé (s'il s'agit d'une voiture par exemple).

Selon votre projet ou, le cas échéant, l'endroit où vous souhaitez vous établir, vous pouvez peut-être bénéficier de subventions ou d'exonérations de taxes. Par exemple si vous êtes inscrit au Pôle Emploi et donc considéré comme chômeur, vous pouvez prétendre à l'ACCRE, dispositif grâce auquel vous serez exonéré de charges sociales pendant les douze premiers mois de votre activité. Point positif : vous ne cotisez pas pour la retraite mais vos trimestres sont tout de même validés !

✓ FAITES VOS RECHERCHES AVANT DE VOUS LANCER

Emprunts bancaires, subventions de l'Etat, prêt d'honneur, ou prêt entre particuliers, vous disposez de nombreuses possibilités. Faites vos recherches et réalisez différents scénarios prévisionnels. Comparez ensuite les bénéfices et risques de chaque option. Ne vous fiez pas à n'importe quel organisme de prêt et assurez-vous de bien comprendre les implications pour votre cabinet. Enfin, n'oubliez pas que les banques vous demanderont de présenter **un business plan** qui reprend les informations concernant votre projet. Quelle que soit la solution que vous choisirez, lisez avec attention les clauses de votre contrat d'emprunt ou de votre crédit bail et demandez l'avis de votre expert-comptable avant de vous lancer.



5

CHOISIR LE BON RÉGIME FISCAL ET SOCIAL

La fiscalité est jugée pénalisante en France et peut l'être d'avantage si vous ne faites pas les bons choix fiscaux. Le choix de son statut fiscal et des astuces complémentaires permettent de remédier à cette situation. Étudions ensemble les possibilités qui vous sont offertes pour votre activité.

Pour la souplesse de fonctionnement : avantage à l'entreprise individuelle

Dans une entreprise individuelle, l'entrepreneur (que l'on appelle communément « chef d'entreprise ») exerce son activité en son nom propre. Cette solution présente l'avantage de paraître souple et peu coûteuse. Nous verrons plus tard que sous des aspects de simplicité se cache parfois une formidable machine pour les caisses sociales et l'état de récupérer bien plus d'argent auprès d'un chef d'entreprise individuelle que d'un dirigeant de société.

Cependant, il est plus simple de créer une entreprise individuelle qu'une société. En effet, une simple inscription sur internet et c'est parti. A l'opposé, une société peut paraître plus complexe à monter soi-même, ce qui est la réalité. Il faut néanmoins le nuancer car avec moins de 1 000 euros, vous pouvez faire appel à un professionnel pour avoir clé en mains le fameux Kbis de votre société (une sorte de carte d'identité pour la société) sans avoir à vous déplacer.

Montant des apports : match nul

L'entreprise individuelle n'a besoin d'aucun capital minimum. C'est vrai, mais la société a besoin d'un seul euro (depuis la loi de modernisation juridique). Pas vraiment de quoi faire une différence fondamentale. Match nul sur ce point.

Protection du patrimoine privé : avantage à la société

L'absence de personnalité morale de l'entreprise individuelle, un vrai frein.

L'entreprise individuelle n'a pas de personnalité morale et donc n'a pas de patrimoine distinct de celui de l'entrepreneur. En d'autres termes, l'entreprise et l'entrepreneur constituent une seule et même entité juridique. On appelle cela la "confusion des patrimoines". Cette confusion des patrimoines est vraiment problématique car en cas de liquidation judiciaire, les risques sont énormes. En effet, l'entrepreneur peut être responsable indéfiniment des dettes de l'entreprise sur son patrimoine professionnel et personnel. Les créanciers peuvent faire saisir les biens personnels de l'entrepreneur pour se rembourser. D'où l'intérêt de réfléchir sur le régime matrimonial de l'entrepreneur et de conclure pour le couple un contrat de mariage de séparation de biens par exemple.

Ces situations extrêmes peuvent également être nuancées grâce à certaines lois qui ont permis à l'entrepreneur de déclarer insaisissable tout bien immobilier non affecté à l'usage professionnel. Cependant, cela nécessite que cette déclaration passe par un acte notarié. De plus, elle n'a d'effet qu'à l'égard des créances nées postérieurement à la déclaration. Seconde protection possible : l'entrepreneur peut protéger son patrimoine personnel au moyen de la création d'une EIRL (entrepreneur individuel à responsabilité limitée). L'entrepreneur constitue un patrimoine d'affectation, qui servira de garantie aux créanciers professionnels. Ce patrimoine sera composé des biens nécessaires à l'activité et des biens que l'entrepreneur souhaitera leur adjoindre.

La séparation des patrimoines, un atout pour les sociétés.

Au final, l'ensemble de ces mesures constituent une formidable avancée mais demeurent des patchs juridiques correctifs par rapport aux sociétés dont la séparation des patrimoines constitue vraiment un rempart quasi imperméable. En effet, la société dispose de la personnalité juridique. Elle dispose d'un patrimoine, et peut agir en son propre nom, représentée par le dirigeant de la société.

Dès lors, en cas de nonpaiement des dettes, les créanciers peuvent recourir au paiement uniquement contre la société. Cela est presque vrai à l'exception des charges RSI qui demeurent à la charge personnelle des dirigeants si la société dépose le bilan et bien évidemment des cautions que les dirigeants auraient pu donner au profit des banques par exemple.

Nous rappelons également que ce système ne fonctionne que pour les sociétés commerciales de type SARL, EURL, SAS, SASU ou SA. Ce n'est pas le cas pour les sociétés civiles ou société en nom collectif et autres sociétés de personnes qui soulèvent les mêmes risques que ceux rencontrés par l'entrepreneur individuel.

Fiscalité : avantage aux sociétés

Fiscalement, c'est encore une confusion de la fiscalité entre l'entreprise individuelle et l'entrepreneur. En d'autres termes, c'est l'entrepreneur qui doit réaliser d'abord une déclaration professionnelle d'activités (2031 ou 2035 par exemple) puis reporter ces chiffres dans sa déclaration 2042. Le problème dans l'entreprise individuelle réside dans la taxation sur un résultat fiscal et non pas sur le montant des prélèvements. Pour tous ceux qui ont souscrit un emprunt, ils auront compris que le résultat sert d'abord à rembourser les échéances et n'est pas là pour être distribué sous forme de rétribution auprès du chef d'entreprise.

Pour la société, c'est différent. Le dirigeant de la société soumise à l'impôt sur les sociétés n'aura à déclarer que le montant qu'il a réellement perçu. Cela change réellement les impôts sur le revenu. Exception toutefois pour les sociétés se trouvant dans les zones exonérées de fiscalité. Il est alors judicieux d'opter pour l'impôt sur le revenu le temps nécessaire.

Social : avantage société

S'agissant des cotisations de l'entrepreneur, c'est la même situation que la fiscalité. L'entrepreneur paie d'après son résultat fiscal. Pour le dirigeant de société, c'est en fonction de sa rémunération réelle. Oui, la société marque encore un point.



CHOISISSEZ LE BON STATUT SELON VOTRE PROJET

Au cumul des points, la société gagne largement. Le bon choix sembler être celui de la société, mais chaque cas est personnel.

Vous souhaitez conserver votre entreprise pour une durée d'un an au maximum avec un faible chiffre d'affaires ? Optez pour une entreprise individuelle.

Si vous souhaitez prochainement vous associer avec d'autres personnes pour développer votre activité, alors optez pour la société.

De même, si vous ne voulez aucun risque et séparer vie pro et perso, choisissez là encore la société. Demandez conseil auprès d'un expert-comptable pour faire le bon choix et vous installer avec le statut fiscal le plus adapté.





RÉALISER LES PREMIÈRES DÉMARCHES

Avant de commencer, vérifiez de quel centre de formalités vous dépendez. Même si toutes les démarches de créations passent par le CFE, vous risquez d'avoir rapidement besoin de votre centre spécifique. Par exemple, si vous êtes artisan, vous dépendez de la chambre des métiers et de l'artisanat et vous devrez effectuer un stage de préparation à l'installation (SPI), d'une durée de 8 jours. Si vous exercez une activité commerciale, vous dépendez de la chambre de commerce et de l'industrie, si vous êtes professionnel libéral, il s'agira directement de l'URSSAF et si vous êtes agriculteur, de la chambre d'agriculture.

Vous pensez être prêt à réaliser vos premières démarches ? Récapitulons ! En premier lieu, il est nécessaire de choisir :

- Une forme juridique
- L'objet social (autrement dit, ce que vous souhaitez faire dans le cadre de votre activité), qui sera le plus large possible. Attention aux activités nécessitant une autorisation ou une carte professionnelle.
- Un nom de société et un nom commercial
- Le montant du capital et sa composition
- Le dirigeant

Ces éléments permettront ensuite de faire rédiger les projets de statuts par un juriste (il peut s'agir du pôle juridique de votre expert-comptable). Ils seront nécessaires pour déposer le capital en banque sur un compte de dépôt. Une fois cette démarche accomplie, votre banquier vous remettra une attestation de dépôt.

En parallèle, si vous avez des associés, il vous faudra établir un pacte d'actionnaires délimitant la participation de chacun. Vous aurez également besoin d'un commissaire aux apports si vous ou l'un de vos associés apportez des biens en nature.

Il sera ensuite temps de faire paraître la constitution de la société au journal d'annonce légale. Puis vous devrez immatriculer la société au greffe en lui fournissant les principaux éléments suivants :

- L'imprimé M0 dûment rempli ([vous pouvez maintenant le compléter en ligne](#))
- L'attestation de parution
- Les statuts
- Un titre de domiciliation type bail commercial ou attestation de domiciliation
- L'attestation de dépôt, que vous avez préalablement obtenu de votre banque
- L'éventuel imprimé ACCRE, remis par Pôle Emploi, vous permettant de bénéficier du dispositif si vous y avez droit

CE LIVRE BLANC VOUS EST PROPOSÉ GRATUITEMENT PAR



QUI EST EASYCOMPTA ? UN EXPERT COMPTABLE ?

Oui. Il s'agit d'une société d'expertise comptable inscrite à l'Ordre des Experts Comptables de Lyon. Notre méthode de travail repose sur l'application des nouvelles technologies à la comptabilité, ce qui nous permet de gagner du temps et donc de réduire votre facture.

EasyCompta permet aux TPE et PME d'optimiser leur comptabilité grâce à des conseils d'experts comptables et une méthodologie innovante. Le tout 100% Made in France !

Découvrez d'autres conseils sur www.easycompta.eu