

Guide fiscal et social du créateur d'entreprise

Entrepreneurs

Guide fiscal et social du créateur d'entreprise

Véronique Chambaud

9^e édition

DUNOD

Tout le catalogue sur
www.dunod.com



ÉDITEUR DE SAVOIRS

Crédits iconographiques :

Rubriques exemple et conseils : © Lesley Hunt – The Noun Project

Rubrique entrepreneur : © Indygo – The Noun Project

Rubrique liens : © Numero Uno – The Noun Project

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

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 dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© Dunod, 2018

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

www.dunod.com

ISBN 978-2-10-078147-8

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2° et 3° a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Chapitre 1

Choisissez votre statut juridique d'entreprise

Vous allez créer ou reprendre une activité. C'est décidé. Très vite, alors que vous vous interrogez sur votre métier, analysez la viabilité de votre projet, réalisez votre étude de marché ou cherchez avec qui vous associer, une question va se poser : celle de votre statut juridique. Car vous mettre à votre compte a une implication majeure : elle vous transforme en entrepreneur. Et vous devez choisir un statut juridique pour votre entreprise, soit celui de l'entreprise individuelle, soit celui de la société.

Pour vous lancer dans l'odyssée de la création, vous devez choisir votre embarcation, pour aller loin et rester serein. Le statut juridique est l'enveloppe légale de votre activité, qui permet de l'exercer et dont découlent coûts et contraintes à évaluer. Il est comme la coque d'un navire : primordial. Pour naviguer tranquille, tenir le cap, réaliser votre projet, distancer vos concurrents, vous défendre ou défier les éléments, vous protéger des mauvais coups et atteindre l'archipel de la réussite.

Vous avez analysé les chances de succès de votre projet, l'état du marché, vos perspectives de lancement, celles de développement et vous avez établi un plan de financement.

Il est maintenant temps de réfléchir et de déterminer quel statut vous pouvez adopter. Ce choix est fondamental. Il a des conséquences patrimoniales, fiscales et sociales importantes et conditionne l'exercice de votre activité, humainement ou financièrement. Il doit être envisagé sans *a priori* ni précipitation. Se tromper, en changer sera coûteux en temps et en argent. Soyez à l'écoute des conseils et des critiques, sans vous laisser séduire par les sirènes de la facilité ou influencer par les mirages du digital qui promettent de créer une entreprise en trois clics. Se mettre à son compte, lancer un business ne relève pas du casino, ce n'est pas un jeu vidéo. En cas d'erreur, vous n'avez pas toujours accès à une seconde vie.

D'expérience, pour vous décider, vous devez prendre en compte plusieurs aspects : formalités de constitution, responsabilité du dirigeant, répartition et exercice des pouvoirs, montant du capital, régime fiscal, régime social, cotisations, conditions de cession de l'entreprise, et ce au regard des objectifs que vous vous êtes fixés et des impératifs spécifiques de votre projet. Aussi, avant de passer à l'acte, de songer aux formalités, est-il utile de refaire le point sur votre projet d'entreprise.

Le point sur votre projet d'entreprise

À la veille du début de votre activité, faire le point sur votre projet est un passage obligé, une nécessité. Voici plusieurs mois qu'il vous enthousiasme, que vous en parlez autour de vous, le préparez activement. Vous êtes désormais prêt à commencer, à vous lancer. Loin de la douce euphorie qui vous stimule et vous galvanise, faites une halte tactique et posez-vous quelques questions stratégiques.

De l'idée au projet d'entreprise

Vous voulez créer cette activité dont vous avez l'idée depuis longtemps ou profiter d'une opportunité apparue tout récemment. Quel que soit l'avancement de votre projet, tentez de le définir précisément. Il s'agit de pouvoir répondre à trois questions clés : quoi ? Comment ? Pourquoi ?

Quoi ? Que voulez-vous faire ? Quelle va être votre activité ?
Quelle est votre offre ? Quel service ou quel produit allez-vous

proposer ? *Comment* ? Comment allez-vous le faire ? Comment souhaitez-vous travailler ? Seul ou avec des associés ? Une navigation en solitaire ne se prépare pas comme une course en équipage. Préférez-vous créer ou reprendre une activité, éventuellement une franchise ? Créer permet de s'installer à moindres frais. Mais votre rentabilité est moins rapidement assurée. En reprenant, vous démarrez avec plus de sécurité. Mais cela a un coût et il n'est pas toujours facile à évaluer. Quant à la franchise, les opportunités sont parfois réelles, pas toujours providentielles. Car le franchisé acquitte droit d'entrée et redevances, en plus des frais pour s'installer. Demandez-vous aussi si vous allez travailler à plein-temps ou si vous envisagez une activité en complément, si vous êtes déjà salarié ou pensionné. On n'a pas les mêmes besoins en temps, énergie et argent pour participer à une régata ou faire un tour du monde. Dans le même esprit, pour partir, il faut choisir le bon moment, saisir un vent portant et profiter d'un marché stimulant. Quels vont être vos clients ? Savez-vous comment les trouver, les atteindre ? Quel prix sont-ils prêts à payer pour votre offre de produits ou de services ? Quelle va être votre rentabilité ? Vos bénéfices escomptés, votre rémunération personnelle espérée ?

Et tout cela, *pourquoi* ? Pourquoi ce projet ? Pourquoi être à votre compte ? Pour être indépendant ? Gagner mieux votre vie ? Donner du sens à votre vie ? Vous réaliser ? Travailler autrement ? Vivre différemment ? Sans vous plonger dans des réflexions qui vous dépassent ou vous tracassent, interrogez-vous simplement sur vos motivations. Vous n'en aurez que plus de détermination pour passer les caps difficiles ou voguer vers le succès.

➤ Création d'entreprise ou reprise ?

Créer ou reprendre ? C'est une affaire de circonstance, de convenance, mais aussi de finances.

Affaire de circonstance, d'abord. Il est des situations où la question ne se pose pas. Si vous vous lancez dans une activité originale, souhaitez développer un nouveau concept, avec une offre de produits ou de services innovants ou inexistantes, la création s'impose. De même, lorsque, dans un secteur économique ou géographique, il n'existe pas ou peu d'entreprises à reprendre.

Affaire de convenance, ensuite. L'option entre la création et la reprise est une décision très personnelle. Certains se voient en créateurs, inventeurs, d'autres en repreneurs, développeurs.

Affaire de finances, enfin. Pour créer comme pour reprendre, il faut en avoir les moyens, mais l'investissement est réalisé différemment. Opter pour la création est la solution la moins onéreuse à court terme. Mais *a priori* plus lente et laborieuse. La clientèle est à constituer, l'outil de travail à créer. La rentabilité peut être plus longue à venir, mais assurée si une bonne étude de marché a été réalisée. Reprendre une affaire existante (rachat de fonds de commerce, de fonds libéral, de parts sociales, gérance) permet d'espérer démarrer plus vite, en utilisant un outil de travail déjà opérationnel. Cela a néanmoins un coût et il n'est pas toujours facile à évaluer. Car l'expérience montre que la déperdition de clientèle est importante au cours des deux années qui suivent la reprise, sauf dans l'hypothèse où la concurrence est inexistante. Les clients ne sont ni captifs, ni passifs. Et il faut se montrer vigilant sur la viabilité de l'affaire rachetée. Il s'agit de payer le juste prix pour que son investissement soit rentabilisé. Alors restez prudent avant de céder aux mirages de la reprise. Il vaut mieux parfois créer plutôt que de se lancer dans une reprise aléatoire ou risquée.

Créer ou reprendre une entreprise, c'est avoir un projet professionnel et personnel. Il faut en avoir l'envie et l'énergie, et surtout l'inscrire dans son projet de vie. Avec harmonie. Prenez le temps de réfléchir et de laisser mûrir votre idée, tranquillement. À cette étape, ne vous laissez pas décourager. Si le marin ne craignait que tempête et gros temps, il ne sortirait du port que bien rarement.

La nature juridique de votre activité : commerciale, artisanale, libérale

Maintenant que vous avez ces éléments en main, vous savez ce que vous voulez faire. Revenez sur l'activité que vous allez exercer. En effet, celle-ci détermine la bannière juridique sous laquelle vous allez voguer. À chaque activité un régime juridique particulier, un statut pour l'exercer, un régime fiscal et social spécifique, des formalités à effectuer, des avantages ou des aides dont vous pouvez profiter. Ainsi, pensez-vous votre activité plutôt commerciale ? artisanale ? agricole ? libérale ? Il est important de savoir à laquelle vous êtes rattaché, non seulement pour choisir votre statut juridique (indépendant ou société ? Et quel type de société ?), déterminer votre statut

social ou votre régime d'imposition ou définir l'étendue de vos droits et obligations, mais aussi pour déterminer de quelle juridiction vous relevez en cas de difficultés ou de litiges : tribunal de commerce pour les activités commerciales ou tribunal de grande instance pour les activités agricoles et libérales.

Votre activité est commerciale si vous envisagez d'effectuer des opérations commerciales et des actes de commerce. Par acte de commerce, on entend la vente d'une chose matérielle ou immatérielle ou l'achat d'un bien en vue de sa revente, dans un but lucratif. C'est l'activité type d'un commerçant qui fait du négoce, achète (ou prend en dépôt-vente) des produits qu'il revend, des chaussures aux voitures, en passant par les journaux, les vêtements, les œuvres d'art, les meubles ou les voyages, que le commerce soit exercé en réel ou en boutique virtuelle.

Votre activité est artisanale lorsqu'elle est manuelle. Si vous n'achetez pas mais fabriquez un bien en vue de le revendre ou si vous le réparez ou le transformez, si vous rendez des services (à la personne ou aux entreprises), vous êtes artisan, comme un ébéniste, un coiffeur, un toiletteur animalier, un retoucheur, un cordonnier, un boulanger, un confiseur-glacier, un prothésiste dentaire, un ambulancier, un fabricant de bijoux ou un chauffeur de taxi. Certaines activités artisanales nécessitent une qualification professionnelle ou requièrent des autorisations. À vous de vous renseigner auprès de la chambre de métiers pour connaître les obligations de la profession que vous envisagez.

Votre activité est agricole si elle consiste en la maîtrise et l'exploitation d'un cycle biologique. Ce cycle peut être de caractère animal ou végétal, si vous êtes agriculteur, viticulteur, aviculteur, pisciculteur, éleveur d'animaux, producteur de végétaux, tant que vous recourez à des méthodes de travail non industrielles, mais aussi si vous gérez un centre équestre.

Les autres activités sont libérales. Elles consistent en l'exercice d'une activité principalement intellectuelle, c'est-à-dire en la pratique personnelle et indépendante d'une science ou d'un art. Cela autorise les activités les plus variées. Certaines sont réglementées et organisées, comme les professions d'architecte, de médecin, d'avocat, de dentiste, d'expert-comptable

ou de notaire. Leur accès est conditionné par l'obtention d'un diplôme. Leur pratique est contrôlée par des ordres professionnels et régie par des règles déontologiques strictes.

Les autres activités sont libres et ne sont soumises qu'au respect du droit commun (respect de la loi, des réglementations administratives, de l'ordre public et des bonnes mœurs). Cela offre de nombreuses ressources d'action et de possibilités d'activités. Il peut s'agir par exemple d'une activité de formateur, conseil ou consultant dans n'importe quel secteur, à la condition qu'il ne soit pas réglementé, en marketing, informatique, peinture, géologie, graphologie et tout autre domaine qui vous inspire ou dans lequel vous êtes expert.

La détermination du type d'activité que vous allez entreprendre est une étape préalable indispensable. Elle est à la source de votre projet d'entreprise. Elle emporte des conséquences irréversibles sur les plans fiscal et social, avec la fixation des impôts et des cotisations que vous allez bientôt acquitter. En effet, toutes les activités ne sont pas soumises aux mêmes obligations, ni aux mêmes impositions et cotisations. À chacun son régime et ses particularités. Une difficulté peut néanmoins se présenter en cas de double activité. En principe, vous êtes rattaché à l'activité qui génère le chiffre d'affaires le plus élevé.

La nature juridique de votre activité détermine aussi le centre de formalités des entreprises (CFE) dont vous allez dépendre pour vos démarches de déclaration ou de modification d'activité.

Trouver le CFE compétent

Un portail virtuel réunit, en un lieu unique (www.guichet-entreprises.fr), les centres de formalités des entreprises. Il permet à tout créateur d'une entreprise de savoir quel est le CFE compétent pour l'activité qu'il envisage d'exercer, d'identifier les pièces à produire pour les formalités et, éventuellement, d'effectuer le dépôt de ces pièces en ligne.

Lorsque les formalités ne peuvent être réalisées en ligne, il reste au créateur à se rendre auprès du service CFE dont dépend son domicile (ou le siège social de sa société), déterminé en fonction de son activité : chambre de commerce et d'industrie pour une activité commerciale, chambre de métiers pour une activité artisanale, chambre de l'agriculture pour une activité agricole, Urssaf pour une activité libérale ou artistique.

La forme d'exercice de votre activité : entreprise individuelle ou société

Une fois la nature juridique de votre activité déterminée, vous allez choisir le mode d'exercice de votre activité, c'est-à-dire la forme juridique sous laquelle vous pouvez l'exercer. Il s'agit de trancher entre s'installer en entreprise individuelle (indépendant ou micro-entrepreneur) ou en société. Sur ce point, vous avez totale liberté, que votre activité soit commerciale, artisanale, ou libérale (réglementée ou libre). Encore que certaines conditions doivent être remplies (chiffre d'affaires limité, obligations de déclaration) ou des formalités particulières accomplies.

Votre choix dépend de plusieurs paramètres. D'abord, envisagez-vous votre activité dans la pérennité, la continuité ? ou dans la ponctualité, voire une certaine précarité ? Le statut de micro-entrepreneur est bien adapté à une mission ponctuelle, une activité dont vous testez l'intérêt ou la viabilité, une expertise que vous délivrez en étant, par ailleurs, salarié, étudiant ou pensionné. Le statut d'entreprise individuelle ou de société va se révéler plus avantageux dès que vous inscrivez votre activité dans la durée ou lorsque votre étude de marché vous fait espérer un chiffre d'affaires conséquent et de solides perspectives de développement. Mais autant ne pas créer de société pour vendre des glaces sur une plage landaise l'espace d'un été : la micro-entreprise est plus appropriée. Et si vous devez embaucher ou emprunter, il vaut mieux séparer vos affaires et votre patrimoine personnel en vous dotant d'une société à responsabilité limitée.

Ensuite, comment vous voyez-vous en créateur d'entreprise ? en chef d'entreprise ? Certains s'imaginent en dirigeant de société, d'autres en indépendant, sans associé. La forme juridique de votre entreprise est-elle importante ou déterminante pour sa crédibilité, sa réussite ? Si le statut juridique est indifférent pour donner des cours, faire de la maintenance informatique à domicile ou réaliser des traductions, il est essentiel pour s'installer en franchise, reprendre un hôtel ou un domaine viticole, lever des fonds auprès d'investisseurs et monter un business sur le Web.

Enfin, allez-vous exercer votre activité seul ou à plusieurs ? Voulez-vous ou devez-vous prendre des associés pour la réussite de votre activité ? Avez-vous ou non des partenaires ? des associés ? Selon la réponse, vous avez le choix entre un exercice individuel ou collectif de l'activité. Si vous êtes seul, si vous entendez être et rester le seul maître à bord, une entreprise unipersonnelle est tout à fait indiquée (entreprise individuelle, EURL – entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée – ou SASU – société par actions simplifiée unipersonnelle). Si vous êtes plusieurs, vous devez créer une société (SARL, SAS, SA, etc.) et vous associer pour conjuguer compétences, moyens financiers et diversité. La réussite d'un projet passe parfois par la conjugaison d'altérités. Dans ce cas, vous partagez avec vos associés les bénéfices, les pertes de l'entreprise, les pouvoirs et les responsabilités. C'est une question de stratégie. Et d'envie.

Question finances

L'argent est également un élément clé du choix de statut juridique. Le dernier point concerne donc vos moyens financiers. Quel est le montant des investissements que vous envisagez ? De quel capital avez-vous besoin ? De quel financement disposez-vous ? Comptez-vous sur votre entourage, des business-angels pour vous aider ? Devez-vous emprunter ? Selon vos moyens, toutes les structures ne sont pas accessibles, équivalentes ou adéquates. Si vous devez et pouvez investir plus d'un million dans votre projet, une société anonyme sera plus appropriée et rassurera vos partenaires. Si vos besoins sont plus limités, une SARL ou une SAS peut se révéler idéale. Si vous ne comptez que sur votre matière grise et n'entendez pas embaucher pour le moment, le statut d'indépendant sera sûrement suffisant.

Il vous faut aussi envisager votre potentiel de développement. On le constate, plus le chiffre d'affaires réalisé est important et plus le choix de la forme juridique se portera sur des structures élaborées comme la SAS ou la SA. Si la moitié des micro-entrepreneurs ne déclarent pas de chiffre d'affaires, les entreprises individuelles réalisent en moyenne un