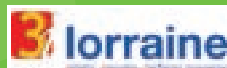


Le guide du créateur

la création en 7 étapes



PREAMBULE

Le dynamisme d'un tissu économique s'apprécie par sa capacité à se renouveler et ceci, notamment à travers la création d'entreprise.

Depuis 2004, le Conseil Régional de Lorraine a conçu et mis en œuvre une politique économique destinée à répondre aux besoins émergents des entreprises lorraines dans les différentes étapes de leur vie, en intégrant les spécificités de la création d'entreprise et de sa préparation, de son développement ou de sa transmission.

S'agissant de la création d'entreprise, le Conseil Régional de Lorraine s'attache notamment à inciter les lorrains à créer par les actions visant à développer l'esprit entrepreneurial. Il souhaite également accompagner les créateurs dans la validation préalable et la formalisation de leur projet, à travers les réseaux de la création d'entreprise (Plates-Formes d'Initiative Locale, pépinières d'entreprises, boutiques de gestion, Lorraine Entreprendre). La Région soutient encore les entreprises en participant au bouclage financier des projets au moyen de l'aide Eco-Lorraine Initiative mais aussi en facilitant l'accès au crédit par le bénéfice de garanties de prêts créateurs ou le développement du micro-crédit. Enfin, le Conseil Régional agit en faveur de la pérennité des entreprises au delà de leurs cinq premières années en faisant bénéficier les jeunes chefs d'entreprise d'actions de suivi post-crédation.

L'objectif premier de ces différentes politiques est de développer le dynamisme économique local en aidant les créateurs et repreneurs d'entreprises, porteuses de richesses et d'emplois.

Jean-Pierre MASSERET
Président du Conseil Régional de Lorraine

QUELQUES CHIFFRES

La Lorraine se situe à la **11^e place nationale** pour les créations d'entreprises

Près de **8 000 entreprises** sont créées chaque année en Lorraine :

- près de la moitié le sont dans les services (services aux entreprises et aux particuliers),
- le quart dans le commerce,
- 20 % dans le secteur de la construction.

Plus d'un tiers des nouvelles entreprises créées sont **artisanales**.

Un tiers des créateurs d'entreprises sont des **femmes**.

Près de **80 %** des entreprises nouvellement créées en Lorraine n'ont, au départ **aucun salarié**, contre **86,5 %** au niveau national.

Cinq ans après sa création, plus d'une entreprise sur deux est encore active.

La probabilité de survie en Lorraine est supérieure à la moyenne nationale : 56,5 % contre **53,8 %** pour les créations pures. Le taux de survie à 5 ans est de près de **65 %** s'il s'agit d'une reprise.

QUELQUES CONSEILS PRATIQUES

Vous souhaitez créer une entreprise ?

- Réussir votre projet nécessite de le construire avec méthode, le plus difficile étant moins de créer que de durer.
- Pour vous aider à faire face à ces difficultés pratiques et financières que vous risquez de rencontrer et accroître vos chances de réussite, un réseau de professionnels de la création est là pour vous accompagner dans l'élaboration et le suivi de votre projet.
- Recourir aux conseils de structures spécialisées est un facteur fondamental à la fois pour créer votre entreprise mais aussi pour la développer et la consolider.
- Ce guide vous donne une vue d'ensemble des étapes du parcours de création d'une entreprise. Il vous aidera à vous poser les bonnes questions pour structurer votre projet et vous orienter.

LA CRÉATION EN 7 ÉTAPES

ÉTAPE 1

LA VOLONTÉ DE CRÉER

.....PAGE 6

ÉTAPE 2

DE L'IDÉE AU PROJET

.....PAGE 13

ÉTAPE 3

LE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE

.....PAGE 27

ÉTAPE 4

LA FISCALITÉ DE VOTRE ENTREPRISE

.....PAGE 34

ÉTAPE 5

LE CHOIX DE LA PROTECTION SOCIALE

.....PAGE 38

ÉTAPE 6

LES FORMALITÉS D'IMMATRICULATION

.....PAGE 42

ÉTAPE 7

LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE

.....PAGE 44

LA VOLONTE DE CRÉER

L'approche du projet

Avant de se lancer dans l'aventure de la création d'entreprise, il est important de se poser les bonnes questions.

QUELLES SONT MES MOTIVATIONS ?

POURQUOI JE VEUX CRÉER UNE ENTREPRISE :

Est-ce pour retrouver un emploi ?

Est-ce pour acquérir un certain statut social ?

Est-ce pour m'accomplir personnellement et professionnellement ?

Est-ce pour être indépendant ?

Est-ce pour gagner de l'argent ?

ET PENDANT LE PROJET :

Suis-je prêt à m'investir totalement dans un projet de création ?

Aurai-je la volonté d'aller au bout de mon projet ?

Suis-je prêt à subir des échecs ?

Il est important de ne pas négliger ce point car l'aboutissement d'un projet de création d'entreprise se prépare, il demande un fort engagement personnel. Il faut donc être sûr de son choix et des raisons qui nous y ont poussé.

QUELLES SONT MES COMPÉTENCES ?

Quelles sont mes expériences passées ?

Quels sont mes atouts ?

Quelles sont mes faiblesses ?

Ai-je la capacité de créer une entreprise ?

Suis-je prêt à exercer le métier de chef d'entreprise ?

Le profil du créateur est complexe et multiple. Si vous n'êtes pas sûr de vos compétences, n'hésitez pas à faire un bilan avec un professionnel. Vous pouvez également suivre soit des formations pour combler vos lacunes, soit une formation généraliste dédiée à la création d'entreprise.

Pensez à vous entourer. Des experts en matière comptable, financière et juridique peuvent vous accompagner durant votre projet et après.

Vous avez une idée de création d'entreprise. Cette idée doit être clarifiée pour devenir un réel projet.

VOTRE IDÉE

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps...

Vous devez vous interroger sur les principales caractéristiques de votre projet.

DÉFINISSEZ VOTRE PROJET AVEC LE PLUS DE PRÉCISION POSSIBLE

Qu'allez-vous produire ? Quelle est votre prestation de services ? Qu'allez-vous vendre ?

A quel type de clients ?

Y-a-t-il une réglementation particulière de l'activité ?

Quels sont vos principaux concurrents ?

Où allez-vous vous installer ?

Avec quels moyens financiers ?

Quels sont les "plus" que vous apporterez ?

ANALYSEZ L'ADÉQUATION ENTRE VOTRE PROJET ET VOUS

Pourquoi voulez-vous créer votre entreprise ?

Avez-vous le soutien de votre entourage ? amis ? famille ?

Avez-vous le temps et la motivation nécessaires pour mener à bien ce projet ?

Pour passer de l'idée à un projet réaliste, la première chose à faire est de bien le définir, c'est-à-dire de se forcer à le résumer en quelques lignes précises.

QUELLE EST LA NATURE DE L'ACTIVITÉ QUE VOUS SOUHAITEZ EXERCER ?

Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité, toute idée peut être opportunément développée.

Votre projet peut relever du monde agricole, artisanal, commercial, industriel ou de services.

ACTIVITÉ AGRICOLE

Une entreprise est agricole lorsqu'elle réalise tout acte inhérent à l'exploitation professionnelle d'un cycle végétal ou animal ainsi que toutes activités constituant le prolongement de cette exploitation comme la transformation des produits et leur commercialisation.

ACTIVITÉ ARTISANALE

L'entreprise artisanale

Une entreprise artisanale est une entreprise qui exerce, à titre principal ou secondaire, une activité économique de production, de transformation, de réparation ou de prestation de services et dont l'effectif est inférieur ou égal à 10 salariés au moment de sa création. Elle doit être inscrite obligatoirement au répertoire des métiers tenu par les Chambres de Métiers et de l'Artisanat.

Une particularité en Alsace-Moselle, conséquence du code local, l'artisanat se compose :

- > d'une part des personnes qui répondent aux conditions fixées par la réglementation générale indiquée ci-dessus,
- > d'autre part, de toutes les personnes (physiques ou morales), quels que soient leur nature juridique et le nombre de leurs salariés, qui exploitent une ou plusieurs des activités visées par le décret du 98-247 du 2 avril 1998 dès lors que sont réunies les conditions suivantes :
 - part prépondérante de personnel qualifié dans le processus de production, de transformation, de réparation ou de prestations de services
 - absence d'une division de travail très parcellisée,
 - exécution du travail pour le compte de tiers.

Textes de références : loi n° 96-603 du 05/07/1996, décrets n° 98-246 et n° 98-247 du 02/04/1998, Code local des professions loi du 26/07/1900 art. 133.

Alimentation : boulangerie-pâtisserie, boucherie, charcuterie, poissonnerie, fabrication de produits laitiers, de glaces, chocolaterie et confiserie, autres transformations de produits alimentaires (sauf activités agricoles et vinification)...

Bâtiment : maçonnerie et autres travaux de construction, couverture, plomberie, chauffage, menuiserie, serrurerie, travaux d'isolation, aménagement, agencement et finition, électricité...

Fabrication et production : fabrication d'articles textiles et de vêtements, fabrication de meubles, travail du cuir et fabrication de chaussures, imprimerie et reliure, fabrication et transformation des métaux, d'horlogerie et bijouterie, de meubles, de jeux et de jouets, de machines et appareils électriques, travail du bois, du papier et du carton, métiers d'art...

Services : réparation automobile, prothèse dentaire, cordonnerie, blanchisserie et pressing, soins et beauté, coiffure, taxis, ambulances, travaux photographiques, fleuristes, contrôle technique, déménagement, nettoyage...

Conditions de qualification professionnelle :

Une qualification professionnelle est exigée pour l'exercice de certaines activités artisanales susceptibles de présenter un risque pour la sécurité ou la santé du consommateur.

Ainsi, ne peuvent être exercées que par une personne qualifiée professionnellement ou sous le contrôle effectif permanent de celle-ci les activités suivantes : l'entretien et la réparation des véhicules et des machines ; la construction, l'entretien et la réparation des bâtiments ; la mise en place, l'entretien et la réparation des réseaux et des équipements utilisant les fluides, ainsi que des matériels et équipements destinés à l'alimentation en gaz, au chauffage des immeubles et aux installations électriques ; le ramonage ; les soins esthétiques à la personne autres que médicaux et paramédicaux ; la réalisation de prothèses dentaires ; la préparation ou la fabrication de produits frais de boulangerie, pâtisserie, boucherie, charcuterie et poissonnerie, ainsi que la préparation ou la fabrication de glaces alimentaires artisanales ; l'activité de maréchal-ferrant.

La qualité d'artisan

- > la qualité d'artisan est attribuée de droit au chef d'entreprise :
 - titulaire d'un CAP/BEP dans le métier exercé ou un métier connexe,
 - ou justifiant d'une immatriculation dans le métier d'une durée de 6 années au moins.

- > le titre de maître artisan est attribué au chef d'entreprise :
 - immatriculé au répertoire des métiers, titulaire du brevet de maîtrise dans le métier exercé ou un métier connexe, après 2 ans de pratique professionnelle,
 - à défaut de diplôme, ce titre peut également être attribué aux personnes immatriculées au répertoire des métiers depuis au moins 10 ans justifiant d'un savoir-faire reconnu au titre de la promotion de l'artisanat ou de leur participation aux actions de formation.
- > la qualité d'artisan d'art, est attribuée au chef d'entreprise :
 - qui exerce une activité relevant de l'artisanat d'art (liste fixée par arrêté),
 - qui est titulaire d'un CAP, d'un titre équivalent ou qui justifie d'une immatriculation dans le métier d'une durée de 6 années,
 - qui en fait la demande.

À noter ! SEULES LES PERSONNES TITULAIRES DE LA QUALITÉ D'ARTISAN, D'ARTISAN D'ART, DE MAÎTRE ARTISAN, OU DE MAÎTRE ARTISAN EN MÉTIER D'ART PEUVENT UTILISER LE TERME "ARTISAN" OU SES DÉRIVÉS POUR L'APPELLATION, L'ENSEIGNE, LA PROMOTION ET LA PUBLICITÉ DE LEUR ENTREPRISE, DE LEURS PRODUITS OU DE LEURS PRESTATIONS DE SERVICES.

ACTIVITÉ COMMERCIALE

Sont commerçants, les professionnels qui exercent des actes de commerce et en font leur profession habituelle. Pour l'essentiel, il s'agit de l'achat pour la revente dans un but lucratif ainsi que la vente de certains services : hôtels, restaurants, spectacles...

Les principaux secteurs de commerce

- > commerce de détail,
- > commerce de gros et intermédiaires,
- > prestations de services.

Attention ! CERTAINES ACTIVITÉS SONT SOUMISES À DES AUTORISATIONS ADMINISTRATIVES OU AGRÈMENTS (AGENCE IMMOBILIÈRE, AGENCE DE VOYAGE, DE TRAVAIL TEMPORAIRE, CAMPING, TRANSPORTEUR, DÉBIT DE TABAC ET BOISSONS, HÔTEL ET RESTAURANT, DISCOTHÈQUE, GARDERIE D'ENFANTS, SÉCURITÉ, SPECTACLES...)

LES PROFESSIONS LIBÉRALES

Il n'existe pas de définition légale des professions libérales. Il s'agit d'une activité de "nature intellectuelle" reposant sur la pratique personnelle d'une science ou d'un art.

Il faut différencier les professions libérales dites "réglementées" et celles "non réglementées".

- > **Les professions libérales "réglementées"** sont les plus connues. Elles ont été classées dans le domaine libéral par la loi. Il s'agit des architectes, des avocats, des experts-comptables, des géomètres-experts, des médecins, des huissiers de justice, des notaires, des agents généraux d'assurances, etc. Elles nécessitent une immatriculation dans un ordre ou un organisme particulier et lorsqu'elles sont exploitées en société, disposent de structures spécifiques : Société Civile Professionnelle (SCP), Société d'Exercice Libéral (SEL)...
- > **Les professions libérales "non réglementées"**. Cette catégorie regroupe toutes les professions qui n'exercent pas une activité commerciale, artisanale, industrielle, agricole et qui n'entrent pas dans le domaine des professions libérales réglementées. Il s'agit des consultants, formateurs, experts.

DE L'IDÉE AU PROJET

Élaboration et validation du projet

À l'issue de la 1^{re} étape vous souhaitez réaliser votre projet. Est-il réalisable ?

Il vous faut maintenant les informations permettant de vérifier la faisabilité et la viabilité de ce projet.

Plusieurs études sont à mener :

- > étude commerciale regroupant : étude de marché et étude technique (moyens de production et humains),
- > étude financière,
- > étude juridique.

L'ÉTUDE COMMERCIALE

L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Des résultats de cette étude va dépendre la création ou non de votre entreprise.

Pourquoi faire ?

Elle va vous révéler le potentiel.

Cette étude doit permettre de mieux connaître l'environnement dans lequel va évoluer votre entreprise.

Pour appréhender ce marché vous devez rechercher des informations auprès des centres de documentation, des Chambres de Commerce et d'Industrie, des Chambres de Métiers et de l'Artisanat, des Syndicats et Salons Professionnels, de l'INSEE, de l'APCE...

Comment faire ?

Si vous le pouvez, procédez à une enquête par sondages, entretiens auprès de votre clientèle potentielle (micro trottoir) ou ayez recours à un intervenant spécialisé.

- > Ce marché sur lequel vous allez intervenir, est-il local, régional, national, international ?
- > Quels sont vos clients potentiels (entreprises, particuliers, collectivités...), vos principaux concurrents ?
- > À qui allez-vous vendre ?
- > Votre clientèle est-elle concentrée, dispersée, de proximité, saisonnière ?
- > Quelles sont les caractéristiques de vos produits ou services (gain de temps, répond aux besoins de sécurité, de confort ...) ?
- > Allez-vous sous-traiter ? À quelles conditions ?

La réponse à ces questions va vous permettre d'ajuster votre projet.

Attention ! NE NÉGLIGEZ PAS LES COÛTS QUE NÉCESSITE CETTE ÉTUDE.

LA STRATÉGIE COMMERCIALE

Grâce aux connaissances que vous venez d'acquérir vous pouvez désormais définir votre stratégie commerciale.

La composition de votre clientèle

La gamme de produits ou services doit être adaptée au profil du consommateur et donc de votre clientèle.

Si celle-ci présente une diversité suffisamment importante pour segmenter votre offre de services ou de produits, il faudra alors définir des couples "produits / clients" de manière à déterminer celui ou ceux qui constitueront les produits d'accroche, le fonds de clientèle et ceux qui dégageront vraisemblablement le plus de marge.

De la même manière, votre présence commerciale dépendra du degré de concentration de la clientèle (réunie dans un quartier, une ville ou dans la France entière). Vous devez alors choisir les moyens à mettre en place pour atteindre tous ces clients potentiels : points de vente, présence dans les salons, publicité, site internet...

Les caractéristiques de la concurrence

La stratégie commerciale doit également tenir compte des solutions déjà proposées par la concurrence qu'elle soit peu développée, très diversifiée ou représentée par un seul leader. Pour chaque cas, des actions spécifiques devront être prévues, comme par exemple développer un ou plusieurs

avantages concurrentiels, cibler une niche de marché qui distinguera l'entreprise ou encore réfléchir à une communication originale.

Choisir vos actions commerciales

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

Quelles actions commerciales allez-vous mener ?

Cette réflexion vous permettra de prévoir le coût de ces actions pour les intégrer dans vos prévisions financières. Ces actions se classent en 3 catégories.

Attirer le consommateur vers le produit

C'est l'action publicitaire : l'insertion d'un encart dans un journal, dans les boîtes à lettres, les pages jaunes de l'annuaire, la distribution de prospectus, l'affichage 4 X 3, la diffusion de messages sur les radios locales.

La multiplicité des médias permet un large éventail d'opportunités selon le budget dont vous disposez.

Pousser le produit vers le consommateur

C'est l'action promotionnelle. Elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage substantiel : petits événements, ristournes, carte de fidélité, dégustations, offres d'essai, portes ouvertes...

Établir un contact direct avec le consommateur

Ce sont les actions de prospection ou de relance (prospection téléphonique, envoi de courriels, de télécopies avec coupon-réponse, démarchage à domicile...).

EXEMPLES D'APPROCHE DE MARCHÉ

L'implantation d'un commerce de détail ou de service domestique

L'environnement du marché

Les conseillers des Chambres de Commerce et d'Industrie disposent des renseignements les plus complets sur le commerce en général.

La demande

Délimitez votre zone de chalandise, c'est-à-dire les rues, le quartier, l'agglomération qui fourniront votre clientèle.

Traduisez cette zone en nombre d'habitants ou de ménages et déterminez les caractéristiques de cette population (catégories socio-professionnelles, tranches d'âge...)

Calculez les dépenses commercialisables de cette population par rapport :

- > à la dépense moyenne par habitant ou par ménage pour le produit ou le service en question,
- > à l'indice de disparité de consommation propre à la région d'implantation plus ou moins dépensière par rapport à la moyenne nationale.

Exemple : les 12 000 habitants de votre zone de chalandise, dépensant potentiellement chacun 65 euros, constituent un marché théorique de 780.000 euros.

L'offre

Recensez vos concurrents : grandes surfaces, détaillants, marchés, ventes par correspondance ou tous autres canaux de diffusion.

Estimez leur chiffre d'affaires :

- > En utilisant les ratios de la profession (CA au m², par salarié)
- > En consultant leurs comptes au Greffe du Tribunal de Commerce.

Exemple : vos concurrents réalisant un chiffre d'affaires de 650 000 euros ; le marché disponible est de : 780 000 €

$$\begin{array}{r} - 650\ 000\ € \\ \hline 130\ 000\ € \end{array}$$

Ce montant pourrait être votre objectif de chiffre d'affaires maximum. Vous le testerez par rapport à votre seuil de rentabilité. L'évaluation du marché est à relier à l'approche économique. Le seuil de rentabilité est un élément important.

Industrie et sous-traitance – artisanat

L'environnement

Les conseillers de la Chambre de Commerce et d'Industrie, de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat, du Centre de Recherches Techniques, du CRITT, de l'ARIST pourront vous renseigner.

La demande

Déterminez le potentiel des donneurs d'ordre :

- > en fonction de leur activité, de leurs produits ou de leur technicité,
- > en fonction de leur demande,
- > en sous-traitance de capacité (volume, pièces, heures...),
- > en sous-traitance de spécialité (production spécifique...).

Que recherchent les donneurs d'ordre ?

- > disponibilité,
- > délais,
- > prix,
- > adaptation,
- > qualité.

Une enquête auprès d'une vingtaine d'entreprises permettra de mieux cerner leurs attentes.

Pour des produits ou services à l'industrie, pensez que bien souvent plusieurs personnes sont concernées (technicien, acheteur, financier, responsable travaux neufs ou entretien...)

L'offre

Recenser les concurrents :

- > En termes de sous-traitance
 - de capacité,
 - de spécialité,
 - autres entreprises de sous-traitance,
 - grandes entreprises en sous charge.
- > En termes de zone géographique
 - dans votre bassin de vie, en Lorraine, dans l'Est, dans d'autres pays.

Conclusion

Un marché pour la sous-traitance existe sûrement.

Quelles différences entre vous et la concurrence ?

Qu'apportez-vous en plus, en mieux ?

Que vont vous acheter les clients ?

L'ÉTUDE TECHNIQUE

Cette étude doit vous permettre de déterminer les moyens de production (enseigne, local, vitrine...) et les moyens humains dont vous aurez besoin pour votre projet.

Les différents choix opérés concernant la nature du produit ou de la prestation, la façon d'exploiter le marché et le mode de gestion de votre future entreprise vont nécessiter le recours à certains moyens techniques et humains qu'il convient d'évaluer avec précision.

Pour cela vous devez répondre pour chaque fonction de l'entreprise :

- > acheter,
- > stocker,
- > fabriquer,
- > prospecter – vendre.

Aux questions suivantes :

- > comment ?
- > avec quoi ?
- > avec qui ?

Il est important de ne minimiser ni les coûts, ni le temps nécessaire.

Exemple pour la production :

POSTE	QUI	AVEC QUOI	COÛT
Recherche et développement			
Production			
Stockage			
Maintenance			
Expédition			

L'ÉTUDE FINANCIÈRE

Vous venez d'achever votre approche commerciale.

Il vous faut désormais traduire en termes financiers les données que vous avez recueillies.

La démarche que vous allez suivre doit être cohérente et répondre à 5 questions.

AVEZ-VOUS LES CAPITAUX NÉCESSAIRES AU LANCEMENT DE VOTRE ACTIVITÉ POUR COUVRIR LES BESOINS DE VOTRE ENTREPRISE ?

Avec ces éléments, vous construirez ainsi le plan de financement.

Il se présente sous la forme d'un tableau :

Investissements		Financement des investissements	
	Montant		Montant
Murs – terrains		Apport personnel, capital social	
Fonds, droit au bail		Comptes courants	
Frais d'établissement : agencement, installation, équipement, machine		Emprunts	
Véhicule		Subventions	
Fonds de roulement (stocks, trésorerie de départ cf. paragraphe 222)			
	Total		Total

Attention ! SAUF ACTIVITÉ N'EXIGEANT QUE DE TRÈS FAIBLES INVESTISSEMENTS, UNE CRÉATION D'ENTREPRISE SANS AUCUN APPORT PERSONNEL OU ASSIMILÉ EST PLUTÔT À DÉCONSEILLER. LA MORTALITÉ DES JEUNES ENTREPRISES EST, EN EFFET, ÉTROITEMENT LIÉE À UNE INSUFFISANCE DE CAPITAUX PROPRES POUR FAIRE FACE AUX ALÉAS INÉLUCTABLES DES PREMIÈRES ANNÉES.

DE PLUS, L'OBTENTION D'UN PRÊT BANCAIRE NE COUVRE GÉNÉRALEMENT PAS LA TOTALITÉ DU MONTANT DE L'INVESTISSEMENT (EN PRINCIPE L'ASSIETTE DU PRÊT EST LIMITÉE À 70 % DU PROGRAMME D'INVESTISSEMENT H.T.)

COMMENT FINANCER MON PROJET ?

Il existe de nombreux systèmes de financement qui vont dépendre : de l'activité de l'entreprise, de la situation personnelle du créateur et des fonds disponibles au démarrage du projet.

Il s'agit :

- > de l'apport personnel,
- > des prêts personnels,
- > des prêts bancaires à l'entreprise,
- > des prises de participation et souscription au capital.

L'apport personnel

L'apport du créateur et / ou des associés crédibilise le projet de création : il donne confiance aux tiers et va servir d'effet de levier financier lors d'une demande de crédit.

Il permet de financer éventuellement des postes de dépenses peu prisés des financiers, tels que les frais d'établissement ou les investissements incorporels.

Les prêts personnels

Ils sont de deux natures :

Les prêts d'honneur

Ce sont des prêts à moyen terme à taux zéro et sans garantie personnelle qui sont proposés par les PFIL (Plates Formes d'Initiative Locale), associations qui se positionnent sur le marché de la création et également de la reprise. Ces prêts sont obligatoirement associés à des prêts bancaires.

Cette solution est plutôt adaptée aux dossiers de création d'un faible montant (prêts de 1 000 € à 20 000 €).

Les prêts bancaires personnels

Les prêts d'honneur peuvent déclencher la mise en place par une banque de prêts personnels classiques avec des effets de levier intéressants (de 2 à 7 suivant la plate-forme, le secteur et l'intérêt du dossier).

Les prêts bancaires à l'entreprise

Le prêt bancaire classique est quasiment inévitable dans une opération de création ou de reprise.

Il se fait généralement sur une durée de 5 à 7 ans.

OSEO peut garantir jusqu'à 70 % du risque pris par la banque ; la banque doit dans ce cas modérer ses exigences en matière de caution personnelle (en tout état de cause, l'hypothèque sur la résidence du dirigeant est exclue).

Le PCE (Prêt à la Création d'Entreprise)

Le PCE, prêt d'OSEO sans garantie ni caution personnelle, dont le montant est compris entre 2 000 € et 7 000 €, peut s'appliquer à la première installation. Il est obligatoirement accompagné d'un prêt bancaire d'un montant supérieur ou égal au double du PCE.

Les prises de participation au capital

Pour les dossiers nécessitant une capitalisation importante, il est parfois nécessaire d'envisager le recours à un investisseur en capital.

Il en existe de nombreux sur le marché, mais attention de ne pas confondre Capital risque et Capital développement.

Les sociétés de Capital risque au sens strict du terme (partage réel du risque avec le créateur) sont relativement rares et concernent plus fréquemment les sociétés d'innovation technologique.

Les sociétés de Capital développement sont présentes dans la Région Lorraine :

- > ILP (Institut Lorrain de Participation),
- > SADEPAR,
- > EUREFI,
- > LBA (Lorraine Business Angels).

Le cautionnement

La plupart du temps, les prêts bancaires sont assortis d'une demande de garantie (nantissement, hypothèque, caution personnelle).

Afin de compléter sa surface financière ou encore de minimiser son risque, le créateur peut faire appel à des organismes de caution qui assureront à sa place une prise en charge partielle ou totale du risque :

- > Adressez-vous à votre banquier qui transmettra la demande à des organismes tels que Oséo...
- > Les femmes qui créent ou qui reprennent une entreprise de moins de 5 ans peuvent bénéficier du FGIF. Ce fonds peut garantir jusqu'à 70 % du montant de l'emprunt (dans la limite de 38 120 €). Les dossiers sont souvent instruits par les Plates Formes d'Initiative Locale.

Attention ! DÉTAILLEZ VOTRE PROJET POUR FAIRE COMPRENDRE À VOTRE BANQUIER LA RAISON DE VOTRE DEMANDE DE CRÉDIT. LA PRÉSENTATION D'UN PROJET ATTRAYANT COMMENCE PAR CELLE DES DIRIGEANTS DE L'ENTREPRISE, CAR, À CÔTÉ DES CHIFFRES, LE BANQUIER PARIE AVANT TOUT SUR DES HOMMES. LA DESCRIPTION DU PROJET DOIT METTRE EN ÉVIDENCE SON INTÉRÊT ÉCONOMIQUE EN INSISTANT SUR SA SPÉCIFICITÉ, SUR LES ATOUTS DONT VOUS DISEZ (ÉVOLUTION DU MARCHÉ, EMPLACEMENT, SAVOIR-FAIRE) ET SUR SA RENTABILITÉ.

Les aides et subventions

Les aides et subventions au créateur sont essentiellement distribuées par l'Etat, le Conseil Régional de Lorraine et certaines collectivités locales. Elles sont multiples et dépendent de critères qui leur sont propres.

Des exonérations fiscales sont également liées à la création d'entreprise :

- > exonération du paiement de la taxe professionnelle,
- > non imposition des bénéficiaires durant 5 ans de façon dégressive.

Vous pouvez également bénéficier d'aides en matière de cotisations sociales :

- > exonération de certaines cotisations,
- > allègement.

Attention les aides n'ont pas un caractère automatique !

POUR CONNAÎTRE PLUS EN DÉTAIL CES AIDES, RAPPROCHEZ-VOUS DE VOTRE CONSEILLER C.C.I. OU C.M.A. QUI FERA AVEC VOUS UN DIAGNOSTIC DES AIDES MOBILISABLES ET VOUS METTRA EN RELATION AVEC LES ORGANISMES CONCERNÉS. VOUS GAGNEREZ AINSI UN TEMPS PRÉCIEUX.

QUEL EST VOTRE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (BFR) ?

Le besoin en fonds de roulement est le besoin d'argent nécessaire en permanence pour votre activité. Vous aurez d'une part besoin de liquidités pour acheter des matières premières, des marchandises, produire, payer les salaires, consentir des délais de paiement à vos clients. D'autre part, vos fournisseurs vont vous accorder des délais de paiement qui viennent en diminution de votre BFR.

Calculer le BFR va vous permettre de prévoir le financement nécessaire pour faire fonctionner votre entreprise.

Méthode de calcul du BFR

FORMULES	CALCULS	RESULTATS
Stocks = $\frac{\text{Rotation} \times \text{Achats Consommés HT}}{360 \text{ jours}}$		
(+) Créances Clients = $\frac{\text{Rotation} \times \text{Chiffre d'affaires TTC}}{360 \text{ jours}}$		
(-) Crédit Fournisseurs = $\frac{\text{Rotation} \times \text{Achats Effectués TTC}}{360 \text{ jours}}$		
(Achats effectués = Achats Consommés + Stocks)		
(=) BFR d'exploitation		
(Dettes Fiscales et Sociales)		
Besoin en Fonds de Roulement		
Variation du BFR		

À noter ! 3 MOIS DE CHIFFRE D'AFFAIRES NE SONT PAS SUPERFLUS.

VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE RENTABLE ?

Lors de cette approche, vous allez lister toutes les charges que votre entreprise va supporter pour pouvoir "fonctionner".

Bien entendu, ces charges seront payées grâce aux recettes (chiffre d'affaires) que vous réaliserez.

Trois hypothèses sont possibles :

Charges inférieures aux produits --> L'entreprise est rentable, le compte présente un bénéfice

Charges supérieures aux produits --> L'entreprise n'est pas rentable, le compte présente une perte

Charges = produits --> L'entreprise atteint juste le seuil de rentabilité

Les principales charges (non exhaustif)

NATURE	DESIGNATION	MONTANT
AUTRES ACHATS	Combustibles Fournitures de bureau & de magasins Emballages Eau – Gaz - Electricité Entretien, petit équipement TOTAL €
SERVICES EXTERIEURS	Crédit - Bail Locations Charges locatives de copropriété Entretien - Réparations Primes d'assurances : – locaux – véhicules Etudes de recherche TOTAL €
AUTRES SERVICES EXTERIEURS	Honoraires : – comptables – autres Publicité Transport Déplacements – missions, réceptions Frais de communication (poste et téléphone) Frais bancaires sur effets Divers TOTAL €
IMPOTS ET TAXES	Taxe Professionnelle Autres impôts TOTAL €
CHARGES DE PERSONNEL	Rémunération du personnel Charges sociales du personnel Cotisations sociales de l'exploitant TOTAL €
AUTRES CHARGES DE GESTION COURANTE	Droits SACEM Pertes sur créances Redevances sur franchise Divers TOTAL €
CHARGES FINANCIERES	Intérêts des emprunts Autres frais financiers TOTAL €
	TOTAL DES FRAIS GENERAUX €

LE CHOIX DE LA FORME JURIDIQUE

Que choisir ?

Différents critères interviennent : protection du patrimoine, besoin de beaucoup de capital, régime social de l'entrepreneur, nature de l'activité...

Pour choisir, il faut connaître les différentes formes d'entreprises et leurs principes de fonctionnement.

Tout projet implique un choix fondamental :

- > Vous êtes seul à réaliser votre projet, vous ne souhaitez en partager ni la responsabilité, ni le bénéfice, vous allez en toute logique créer une entreprise individuelle ou une EURL ou une SASU (Société Anonyme Simplifiée Unipersonnelle).
- > Votre projet est collectif et vous souhaitez vous associer à d'autres personnes en mettant en commun vos moyens respectifs et en partageant des résultats, vous allez créer une société : SA, SARL ou SAS.

Attention ! IL EXISTE DE NOMBREUSES FORMES JURIDIQUES POUR UNE ENTREPRISE. NOUS VOUS PRÉSENTONS DANS CE GUIDE LES PLUS USUELLES. POUR EN SAVOIR PLUS, PRENEZ CONSEIL AUPRÈS D'UN PROFESSIONNEL.

ENTREPRENDRE SEUL

COMPARATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

TYPE DE SOCIÉTÉ	ENTREPRISE INDIVIDUELLE (E.I.)	ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL)	SOCIÉTÉ ANONYME SIMPLIFIÉE UNIPERSONNELLE (SASU)
Nombre d'associés	La notion d'associé n'existe pas.	Un associé, personne physique ou morale (à l'exclusion d'une autre EURL).	Un associé, personne physique ou morale.
Direction de l'entreprise	La direction de l'entreprise est assumée par l'entrepreneur individuel.	La direction de la société est assumée par un gérant, personne physique. Le gérant peut être l'associé unique ou un tiers à l'entreprise.	La direction de la société est assumée par un président, personne physique ou morale. D'autres organes de direction peuvent cependant être prévus par les statuts (liberté contractuelle).
Montant du capital social	Sans objet	Le montant du capital social est librement déterminé par l'associé unique dans les statuts.	37 000 euros.
Nature des apports	Sans objet	Le capital social doit être constitué d'apports en numéraire (argent), et/ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent). Les apports en industrie sont autorisés, mais ils ne concourent pas à la formation du capital social.*	Le capital social doit être constitué d'apports en numéraire (argent), et/ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent). Les apports en industrie sont interdits.

* Apport en industrie : mise à disposition d'une société, par un associé, de ses connaissances techniques, de son travail ou de ses services.

ENTREPRENDRE SEUL

COMPARATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

TYPE DE SOCIÉTÉ	ENTREPRISE INDIVIDUELLE (E.I.)	ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL)	SOCIÉTÉ ANONYME SIMPLIFIÉE UNIPERSONNELLE (SASU)
Libération des apports	Sans objet	<ul style="list-style-type: none"> • Les apports en nature doivent être intégralement libérés au jour de la constitution de l'EURL. • Les parts sociales représentant des apports en numéraire doivent être libérées d'au moins 20 % de leur montant lors de la constitution de l'EURL, sous réserve de verser le surplus dans les 5 ans à compter de l'immatriculation de la société. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les apports en nature doivent être intégralement libérés au jour de la constitution de la SASU. • Les actions représentant des apports en numéraire doivent être libérées de la moitié au moins lors de la constitution de la SASU, sous réserve de verser le surplus dans les 5 ans à compter de l'immatriculation de la société.
Pouvoirs du dirigeant	Aucune limitation	<p>À l'égard des tiers, le gérant de l'EURL, comme le président de la SASU, dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société.</p> <p>Néanmoins, la société est engagée même par les actes de son représentant légal qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins de rapporter la preuve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances.</p>	
Statut social du dirigeant	L'entrepreneur individuel est soumis au régime des travailleurs non salariés (TNS)	<ul style="list-style-type: none"> • Le gérant associé est soumis au régime des travailleurs non salariés (TNS) ; • Le gérant non associé non rémunéré n'est soumis à aucun régime de protection sociale ; • Le gérant non associé rémunéré est soumis au régime général de la sécurité sociale. 	Le président de la SASU qu'il soit associé ou non est soumis au régime général de la sécurité sociale (hors régime ASSEDIC).

ENTREPRENDRE SEUL

COMPARATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

TYPE DE SOCIÉTÉ	ENTREPRISE INDIVIDUELLE (E.I.)	ENTREPRISE UNIPERSONNELLE À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EURL)	SOCIÉTÉ ANONYME SIMPLIFIÉE UNIPERSONNELLE (SASU)
Statut fiscal du dirigeant	Voir le statut fiscal de l'entreprise	Les rémunérations versées au gérant de l'EURL sont soumises à l'impôt sur le revenu : <ul style="list-style-type: none"> • Dans la catégorie des traitements et salaires pour les gérants minoritaires ; • Suivant les modalités prévues par l'article 62 du Code Général des impôts pour les gérants majoritaires. 	Les rémunérations versées aux organes dirigeants de la SASU sont soumises à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des traitements et salaires.
Statut fiscal de l'entreprise	Les bénéfices sont imposés à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC ou des BNC selon la nature de l'activité.	<ul style="list-style-type: none"> • Les bénéfices sont imposés à l'impôt sur le revenu dans la catégorie des BIC ou des BNC selon la nature de l'activité. • Sur option : possibilité de soumettre l'EURL à l'impôt sur les sociétés (IS). 	La SASU est soumise à l'impôt sur les sociétés (IS).
Responsabilités encourues	L'entrepreneur individuel est responsable solidairement et indéfiniment des dettes de son entreprise.	<ul style="list-style-type: none"> • Associé unique : responsabilité limitée au montant de ses apports ; • Gérant : responsabilité civile et pénale pour les fautes commises dans l'exercice de ses fonctions. 	<ul style="list-style-type: none"> • Associé unique : responsabilité limitée au montant de ses apports ; • Président : responsabilité civile et/ou pénale pour les fautes commises dans l'exercice de ses fonctions.

ENTREPRENDRE À PLUSIEURS

COMPARATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

TYPE DE SOCIÉTÉ	SOCIÉTÉ ANONYME À CONSEIL D'ADMINISTRATION (SA)	SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)	SOCIÉTÉ ANONYME SIMPLIFIÉE (SAS)
Nombre d'associés	Au moins 7 actionnaires, personnes physiques ou morales.	2 à 100 associés, personnes physiques ou morales.	Au moins 7 associés, personnes physiques ou morales.
Direction de l'entreprise	<p>La direction de la société est assumée :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soit par une personne physique appelée Président Directeur Général (PDG) qui est à la fois président du conseil d'administration (CA) et directeur général (DG) de la société ; • Soit par deux personnes physiques distinctes : le président du CA et le DG de la société. <p>REMARQUES :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le CA est composé de 3 à 18 membres (administrateurs) ; • Sur proposition du DG, le CA peut nommer au plus 5 directeurs généraux délégués chargés d'assister le DG dans sa mission. 	<p>La direction de la société est assumée par au moins un gérant, personne physique.</p> <p>Le gérant peut être un associé ou un tiers à l'entreprise.</p>	<p>La direction de la société est assumée par un président, personne physique ou morale.</p> <p>D'autres organes de direction peuvent cependant être prévus par les statuts (liberté contractuelle).</p>
Montant du capital social	37 000 euros	Le montant du capital social est librement déterminé par les associés dans les statuts.	37 000 euros.
Nature des apports	Le capital social doit être constitué d'apports en numéraire (argent) et/ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent). Les apports en industrie sont interdits.	Le capital social doit être constitué d'apports en numéraire (argent), et/ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent). Les apports en industrie sont autorisés, mais ils ne concourent pas à la formation du capital social.*	Le capital social doit être constitué d'apports en numéraire (argent), et / ou d'apports en nature (tout bien autre qu'une somme d'argent). Les apports en industrie sont interdits.

* Apport en industrie : mise à disposition d'une société, par un associé, de ses connaissances techniques, de son travail ou de ses services.

ENTREPRENDRE À PLUSIEURS

COMPARATIF DES PRINCIPALES STRUCTURES JURIDIQUES

TYPE DE SOCIÉTÉ	SOCIÉTÉ ANONYME À CONSEIL D'ADMINISTRATION (SA)	SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL)	SOCIÉTÉ ANONYME SIMPLIFIÉE (SAS)
Libération des apports	<ul style="list-style-type: none"> • Les apports en nature doivent être intégralement libérés au jour de la constitution de la SA. • Les actions représentant des apports en numéraire doivent être libérées de la moitié au moins lors de la constitution de la SA, sous réserve de verser le surplus dans les 5 ans à compter de l'immatriculation de la société. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les apports en nature doivent être intégralement libérés au jour de la constitution de la SARL. • Les parts sociales représentant des apports en numéraire doivent être libérées d'au moins 20 % de leur montant lors de la constitution de la SARL, sous réserve de verser le surplus dans les 5 ans à compter de l'immatriculation de la société. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les apports en nature doivent être intégralement libérés au jour de la constitution de la SAS. • Les actions représentant des apports en numéraire doivent être libérées de la moitié au moins lors de la constitution de la SAS, sous réserve de verser le surplus dans les 5 ans à compter de l'immatriculation de la société.
Pouvoirs du dirigeant	<ul style="list-style-type: none"> • Pouvoirs du PDG ou du DG : il dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société à l'égard des tiers. • Pouvoirs du Président du CA : il organise et dirige les travaux du CA. 	<p>À l'égard des tiers, le gérant de la SARL comme le Président de la SAS dispose des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la société.</p> <p>Néanmoins, la société est engagée même par les actes de son représentant légal qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins de rapporter la preuve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances.</p>	
Statut social du dirigeant	Le PDG et le DG sont soumis au régime général de la sécurité sociale (hors Assedic).	<ul style="list-style-type: none"> • Le gérant majoritaire est soumis au régime des travailleurs non salariés (TNS). • Le gérant minoritaire, égalitaire ou non associé, non rémunéré n'est soumis à aucun régime de protection sociale, • Le gérant non associé, minoritaire ou égalitaire rémunéré est soumis au régime général de la sécurité sociale. 	Le Président de la SAS qu'il soit associé ou non est soumis au régime général de la sécurité sociale (hors régime Assedic).

LA FISCALITÉ DE VOTRE ENTREPRISE

Lors du dépôt de votre dossier d'inscription au Centre de Formalités des Entreprises vous devrez déterminer le régime d'imposition de vos bénéfices ainsi que le régime d'imposition de la TVA.

Sachez que vous relevez d'un régime de plein droit mais que vous pouvez, sous conditions, opter pour d'autres régimes plus adaptés à votre situation.

Votre choix doit tenir compte de :

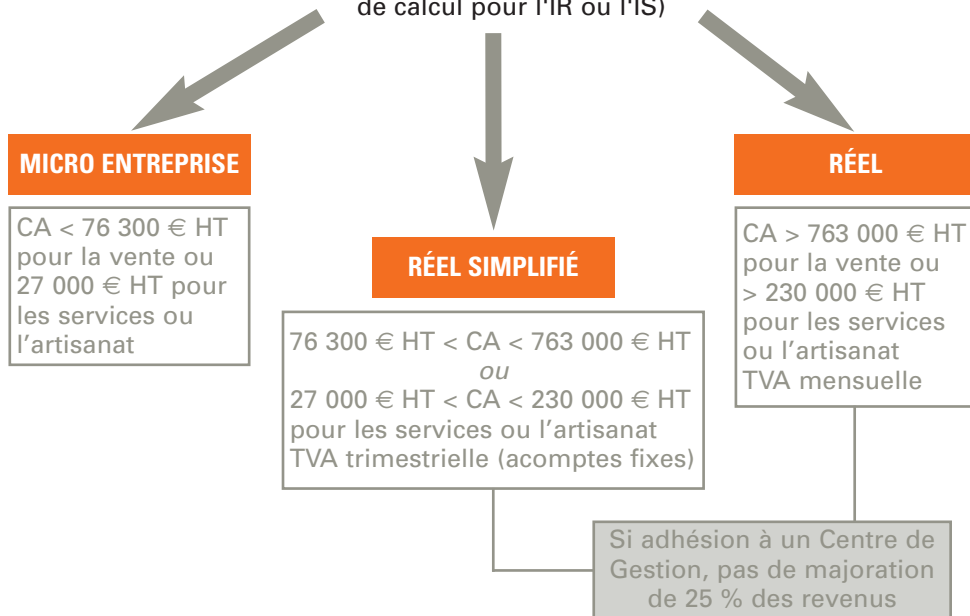
- > la forme de l'entreprise créée,
- > votre chiffre d'affaires prévisionnel,
- > la nature de l'activité exercée.

FORME DE SOCIÉTÉ	IMPÔT SUR LE REVENU (IR)	IMPÔT SUR LES SOCIÉTÉS (IS)
Entreprise individuelle	Oui	Non
EURL	Oui	Possibilité
SARL	Possibilité	Oui
SA , SASU, SAS	Non	Oui

LES RÉGIMES D'IMPOSITION

TROIS REGIMES D'IMPOSITION

(Pour déterminer le résultat qui sera utilisé comme base de calcul pour l'IR ou l'IS)



LE RÉGIME MICRO- ENTREPRISE

Ce dispositif est essentiellement fiscal. Les personnes intéressées par ce régime doivent s'immatriculer auprès du Centre de Formalités des Entreprises (C.F.E.) en qualité de travailleur indépendant et cotiser au régime social des travailleurs non salariés.

ENTREPRISES CONCERNÉES

Les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas :

- > 76 300 € HT pour les exploitants dont le commerce principal est de vendre des marchandises, des objets, des fournitures et des denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fournir un logement (hôtellerie, location de meublés).
- > 27 000 € HT pour les autres prestataires de services relevant des Bénéfices Industriels et Commerciaux (B.I.C.) et les professionnels relevant des Bénéfices Non Commerciaux (B.N.C.).

ACTIVITÉS MIXTES

Lorsque l'activité de l'entreprise se rattache aux deux catégories ci-avant, le régime "micro" n'est applicable que si son chiffre d'affaires HT global annuel n'excède pas 76 300 € et si le chiffre d'affaires HT annuel afférent aux activités de la 2^e catégorie ne dépasse pas 27 000 €.

Les entreprises relevant du secteur du bâtiment et certains artisans entrent dans cette catégorie lorsqu'ils fournissent les matériaux entrant à titre principal dans l'ouvrage exécuté (maçons, menuisiers, peintres...) **Réponse ministérielle du 24 mars 2003 n° 6659.**

Par contre, lorsque l'entrepreneur ne fournit que des produits accessoires, il relève de la limite des 27 000 € (cordonniers, teinturiers...).

Ces entreprises bénéficient de la franchise en base de TVA ou sont exonérées de TVA de par leur activité.

PRINCIPES DE CE RÉGIME

L'entrepreneur ne facture pas de TVA, mais attention, il ne récupère pas non plus la TVA acquittée sur ses propres achats ou investissements.

En effet, pour être placé sous le régime micro, l'entrepreneur doit : soit être exonéré de TVA du fait de son activité, soit bénéficier de la franchise en base de TVA.

En conséquence, la TVA n'est pas mentionnée sur les factures établies par l'entreprise. Elles porteront la mention **"TVA non applicable – C.G.I. art. 293 B –"**

Ces personnes sont dispensées d'établir une déclaration fiscale au titre des BNC et BIC. Il leur suffit de porter sur leur déclaration d'ensemble de revenus N° 2042 le montant de leur CA (BIC) ou de leurs recettes (BNC) ainsi que les éventuelles plus ou moins-values réalisées ou subies au cours de l'année concernée.

Elles sont seulement tenues d'indiquer sur leur déclaration de revenus un certain nombre d'éléments dans la partie "informations générales" afin de permettre l'établissement de la taxe professionnelle, notamment : leur état civil, le numéro SIRET de leur établissement principal, l'adresse de ce dernier, le nombre de salariés et la nature du revenu réalisé (BIC ou BNC).

Le bénéfice imposable est déterminé par l'administration fiscale qui applique au chiffre d'affaires déclaré un abattement forfaitaire pour frais professionnels de :

- 71 % du C.A. pour les activités d'achat / revente et les activités de fourniture de logements,
- 50 % du C.A. pour les autres activités relevant des BIC,
- 34 % du C.A. pour les BNC.

Avec un minimum d'abattement de 305 euros.

Ce régime s'applique de plein droit, sauf option pour un autre régime.

Le "Bouclier Social" pour la micro-entreprise BIC

Les travailleurs non salariés relevant du régime micro BIC bénéficieront à partir du 1^{er} janvier 2008 d'une nouvelle disposition sociale.

L'exonération est égale à la différence, si elle est positive, entre le total des cotisations et contributions sociales (maladie-maternité, allocations familiales, vieillesse de base et complémentaire, invalidité – décès, CSG et CRDS) dont les non salariés concernés sont redevables et une fraction de leur chiffre d'affaires ou de leurs revenus non commerciaux.

Ainsi, le montant des cotisations sociales à payer ne pourra être supérieur à un pourcentage du chiffre d'affaires qui est fixé à :

- 14 % pour les activités de vente de marchandises ou fourniture de logements,
- 24,6 % pour les autres activités BIC.

Les modalités d'application du bouclier social pour les entreprises relevant du régime micro BNC n'ont pas été fixées et le seront dans un décret à venir.

LE CHOIX DE LA PROTECTION SOCIALE

VOTRE PROTECTION MALADIE ET MATERNITE

Vous devez comparer pour les différents statuts :

Les prestations auxquelles vous avez droit :

Depuis le 1er janvier 2001, en contrepartie d'une augmentation de 0,6 % de la cotisation maladie des professions indépendantes, les taux de remboursement du Régime Social des Indépendants sont alignés sur ceux du régime général des salariés (sauf régime local d'Alsace-Moselle).

Les mutuelles et les compagnies d'assurances doivent en conséquence avoir proposé aux indépendants une baisse sensible du tarif des contrats complémentaires. À garanties et à âges égaux, les tarifs proposés ne devraient en aucun cas excéder ceux des salariés. La loi prévoit la possibilité pour toute personne n'ayant pas bénéficié d'une réduction de sa cotisation ou de sa prime de résilier la garantie souscrite auprès d'un organisme de protection complémentaire.

Les prestations maladie et maternité (taux au 01.01.2007) (Identiques à celles des salariés)

	TAUX DE REMBOURSEMENT DU RÉGIME SOCIAL DES INDÉPENDANTS	TAUX DE REMBOURSEMENT DU RÉGIME GÉNÉRAL DES SALARIÉS (gérants minoritaires et égalitaires rémunérés de SARL ou SELARL, Présidents rémunérés de SAS ou SASU)	
GROS RISQUE			Maladie (taux au 01.01.2007)
Affections de longue durée (diabète, cancer...), y compris la pharmacie, les soins de ville, l'hospitalisation	100 %	100 %	
Hospitalisation pour les séjours supérieurs à 30 jours	100 %	100 %	
Hospitalisation pour les séjours jusqu'au 30 ^e jour	80 %	80 %	
PETIT RISQUE (soins courants)			Maternité
Honoraires des praticiens	70 % ⁽¹⁾	70 % ⁽¹⁾	
Médicaments à vignette blanche et autres médicaments	65 %	65 %	
Honoraires des auxiliaires médicaux et frais d'analyses	60 %	60 %	
Médicaments à vignette bleue	35 %	35 %	
Médicaments à vignette orange	15 %	15 %	
Examens pré et postnatals, examens et soins engagés pendant les 4 derniers mois de grossesse et frais d'accouchement	100 % (sauf médicaments à vignette bleue remboursés à 35 %)	100 % (sauf médicaments à vignette bleue remboursés à 35 %)	

(1) Sauf en Moselle car régime local avec remboursement à 90 %.

RÉCAPITULATIF DES CHARGES SOCIALES DU RSI

COTISATION	ASSIETTES	TAUX	
		ARTISAN	COMMERÇANT
Maladie – maternité	Dans la limite de 32 184 €	6,50 %	
	De 32 184 € à 160 920 €	5,90 %	
Indemnités journalières	Dans la limite de 160 920 €	0,70 %	
Retraite de base	Dans la limite de 32 184 €	16,65 €	
Retraite complémentaire	Dans la limite de 128 736 €	7 %	
	Dans la limite de 96 552 €		6,50 %
Invalidité – décès	Dans la limite de 32 184 €	1,80 %	1,30 %

TABLEAU COMPARATIF DES CHARGES SOCIALES INDÉPENDANT / SALARIÉ

EXEMPLES POUR UNE ASSIETTE DE COTISATIONS DE 20 000 € (REVENUS OU SALAIRES)

COTISATION	ARTISAN	COMMERÇANT	SALARIÉ
Maladie – maternité	1 440 €	1 440 €	2 710 €
Retraite de base	3 330 €	3 330 €	3 330 €
Retraite complémentaire	1 400 €	1 300 €	1 500 €
Invalidité – décès	360 €	260 €	
Allocations familiales	1 080 €	1 080 €	1 080 €
Assurance chômage			1 280 €
CSG et CRDS	2 169 €	2 155 €	1 552 €
Autres charges	48 €	48 €	590 €
Réduction Fillion			- 1 325 €
TOTAL CHARGES	9 827 €	9 613 €	10 717 €

La distinction et la différence de taux appliquées actuellement entre les artisans et les commerçants disparaîtront au 1^{er} janvier 2008.

STATUT DU CONJOINT

Ce tableau récapitule les principaux éléments permettant de comparer les trois statuts pour lesquels le conjoint du dirigeant participant régulièrement à l'activité de l'entreprise peut opter.

	CONJOINT COLLABORATEUR	CONJOINT SALARIÉ	CONJOINT ASSOCIÉ
PERSONNES CONCERNÉES	<p>Le conjoint du commerçant, de l'artisan, ou du professionnel libéral quel que soit le régime matrimonial.</p> <p>Le conjoint de l'associé unique d'EURL de moins de 20 salariés.</p> <p>Le conjoint du gérant majoritaire de SARL ou de SELARL de moins de 20 salariés.</p>	<p>Le conjoint du commerçant, de l'artisan, ou du professionnel libéral, qu'il soit marié, pacsé ou concubin.</p> <p>Le conjoint du dirigeant d'une société.</p>	<p>Le conjoint du dirigeant d'une société (sauf EURL ou SASU) qu'il soit marié, pacsé ou concubin.</p>
CONDITIONS	<p>Être marié.</p> <p>Participer effectivement et régulièrement à l'activité de l'entreprise sans être rémunéré.</p> <p>Ne pas être associé dans la société.</p>	<p>Participer effectivement à l'activité de l'entreprise à titre habituel et professionnel.</p> <p>Être titulaire d'un contrat de travail correspondant à un emploi effectif.</p> <p>Percevoir un salaire normal, c'est-à-dire correspondant à sa qualification et aux pratiques du secteur.</p>	<p>Détenir une participation dans la société :</p> <ul style="list-style-type: none"> • soit en réalisant un apport personnel, • soit en revendiquant la qualité d'associé si le conjoint est marié sous le régime de la communauté et que l'apport a été réalisé avec un bien commun, • soit au titre de l'apport effectué par le partenaire d'un pacs avec un bien indivis.
FORMALITÉS	<p>L'option pour ce statut doit être réalisée par le chef d'entreprise auprès du C.F.E. sous forme de déclaration sur papier libre.</p> <p>• <i>Cette formalité peut être réalisée soit lors de la création de l'entreprise, soit ultérieurement, mais dans ce cas, elle doit avoir lieu dans les deux mois suivant le début de la participation du conjoint à l'activité de l'entreprise.</i></p>	<p>Il est recommandé d'établir un contrat de travail par écrit en indiquant précisément les renseignements suivants : fonctions du conjoint, horaires de travail, salaire versé...</p> <p>Enregistrement possible du contrat de travail au service des impôts.</p>	<p>Mention et signature dans les statuts.</p> <ul style="list-style-type: none"> • lorsque la société est constituée entre époux, il est conseillé d'établir les statuts par acte notarié.

LES FORMALITÉS D'IMMATRICULATION

Après avoir achevé l'élaboration de votre projet sur le plan commercial, financier et juridique, vous pourrez effectuer les formalités de création ou de reprise d'entreprise. Celles-ci devront être accomplies auprès du Centre de Formalités des Entreprises (CFE).

LE NOM DE VOTRE ENTREPRISE

La personnalisation et l'identification de votre activité doivent respecter certaines règles. Pensez à vérifier que le nom commercial ou l'enseigne que vous avez choisi n'est pas déjà utilisé ou déposé en tant que marque pour le même secteur d'activité que le vôtre.

Le cas échéant, procédez aux formalités nécessaires pour protéger votre nom ou votre enseigne.

À qui demander ?

- > Institut National de la Propriété Industrielle : www.inpi.fr
- > Association Française pour le Nommage Internet en Coopération : www.afnic.fr
- > Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés : www.cnil.fr

LE CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES (CFE)

Les formalités administratives de constitution d'une entreprise ont été très largement simplifiées avec la création des CFE. Pour les entreprises commerciales, le CFE compétent est celui de la Chambre de Commerce et d'Industrie du département dans lequel vous souhaitez installer votre entreprise. Pour les entreprises artisanales, le CFE compétent est celui de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat.

LE RÔLE DU CFE

Il constitue le lieu de passage obligatoire pour donner naissance à votre entreprise. Il est également compétent pour recevoir vos déclarations de modification ou de cessation de votre entreprise.

Le CFE va vous permettre de déclarer votre entreprise auprès d'un seul interlocuteur et en un seul document pour les déclarations obligatoires aux organismes tels que :

- > INSEE,
- > Répertoire des Métiers (RM),
- > Greffe du Tribunal de Commerce, Registre du Commerce et des Sociétés (R.C.S.),
- > Services des impôts,
- > URSSAF,
- > Organismes sociaux,
- > ASSEDIC, Direction du Travail (si vous avez des salariés au moment de la création).

A noter ! VOUS POUVEZ RETIRER DIRECTEMENT SUR INTERNET LES FORMULAIRES NÉCESSAIRES À LA DÉCLARATION DE VOTRE ACTIVITÉ SUR LE SITE : WWW.SERVICE-PUBLIC.FR

QUEL CFE POUR VOTRE ENTREPRISE ?

Votre CFE n'est pas le même selon le secteur d'activité et la structure juridique de votre entreprise.

VOUS ÊTES	VOTRE CFE
<ul style="list-style-type: none"> • Entreprise artisanale (entreprise individuelle ou société) 	Chambre de Métiers et de l'Artisanat.
<ul style="list-style-type: none"> • Commerçant • Société commerciale (SARL, SA, EURL, SNC..., n'ayant pas un objet artisanal) 	Chambre de Commerce et d'Industrie
<ul style="list-style-type: none"> • Agriculteur (entreprise individuelle ou société) 	Chambre d'Agriculture
<ul style="list-style-type: none"> • Groupement d'intérêt économique • Société civile, • Société d'exercice libéral, • Agent commercial, • Etablissement public industriel et commercial 	Greffe du Tribunal de Commerce
<ul style="list-style-type: none"> • Membre d'une profession libérale (réglementée ou non) • Employeur dont l'entreprise n'est pas immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés ou inscrite au Répertoire des Métiers (ex : syndicat professionnel) 	URSSAF
<ul style="list-style-type: none"> • Artiste – auteur • Assujetti à la TVA, à l'impôt sur le revenu au titre des BIC ou à l'IS et ne relevant pas des catégories ci-dessus (sociétés en participation, associations, loueurs en meublés) 	Services des impôts

LE DÉMARRAGE DE L'ENTREPRISE

Une fois l'entreprise créée, vous allez faire vos premiers pas d'entrepreneur et prendre un certain nombre de décisions :

- > Trouver et aménager vos locaux.
- > Établir vos premiers documents commerciaux.
- > Finaliser le recrutement des collaborateurs et choisir des prestataires.
- > Mettre en place la comptabilité et les outils de gestion.

LES PREMIÈRES DÉMARCHES

Ouvrir un compte bancaire

Vous êtes entrepreneur, majeur et en mesure de justifier de votre identité et de votre domicile.

L'exercice de votre nouvelle activité nécessite l'ouverture d'un compte bancaire. Pour cela, rapprochez-vous d'une agence bancaire pour demander l'ouverture d'un compte professionnel. Un conseiller professionnel vous recevra et vous demandera les documents nécessaires.

Pour une bonne gestion de votre activité, prenez la peine de bien séparer vos dépenses professionnelles et personnelles (banque, assurance, téléphone...)

Document nécessaires :

- > Un spécimen de signature du dirigeant ou des personnes pouvant émettre des chèques pour le compte de l'entreprise.
- > Un extrait d'immatriculation récent (moins de 3 mois).
- > Une pièce d'identité du dirigeant et des mandataires (ceux qui auront l'autorisation de réaliser des opérations sur les comptes).
- > Pour les sociétés : une copie certifiée conforme des statuts.

Assurer votre entreprise

Selon votre projet, votre situation familiale et vos priorités, vous pouvez bénéficier de garanties adaptées :

- > assurance de la responsabilité civile professionnelle,
- > assurance des locaux et des biens professionnels (mobilier, matériel, marchandises),
- > assurance des pertes financières,
- > protection juridique professionnelle,
- > assurance du véhicule professionnel, de ses aménagements et de son contenu,
- > santé et prévoyance du chef d'entreprise,
- > retraite du chef d'entreprise.

Démarche auprès de la poste pour signature des recommandés, boîte postale, cedex...

Déclaration à la SACEM

Si l'établissement est sonorisé.

LES PREMIERS MOIS D'ACTIVITÉ

Durant les premiers mois d'activité, vous allez découvrir et vous familiariser avec un nouveau monde, celui de l'entreprise et de son environnement.

Vous devrez :

- > Concevoir et mettre en place vos actions commerciales pour vendre vos produits et services.
- > Faire face à des échéances fiscales et sociales et pour cela, comprendre les principes qui régissent la fiscalité de l'entreprise.
- > Contrôler la montée en régime de votre entreprise, en observant un certain nombre de principes de gestion.
- > Conduire le développement de votre entreprise.
- > Et puis, réagir rapidement à certaines difficultés qui surviendront inévitablement et dont vous devrez évaluer les conséquences pour la bonne marche de votre entreprise.

ET LÀ, C'EST LE DÉBUT D'UNE NOUVELLE AVENTURE...

CHAMBRE RÉGIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LORRAINE



Contact : Loredana CORAVU
10, viaduc Kennedy – 54042 NANCY CEDEX
Tél. 03 83 90 13 13 – Fax : 03 83 28 88 33
loredana.coravu@lorraine.cci.fr
www.lorraine.cci.fr

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE MEURTHE-ET-MOSELLE



Pôle Création
Contacts : Grégoire EURY
53, rue Stanislas – CS 24226 – 54042 NANCY CEDEX
Tél. 03 83 85 54 39 – Fax : 03 83 85 54 50
creation@nancy.cci.fr
www.nancy.cci.fr
Antennes à Longwy, Briey et Lunéville

CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET DE SERVICES DE LA MOSELLE



CHAMBRE DE COMMERCE,
D'INDUSTRIE ET DE SERVICES
DE LA MOSELLE

Contact : **Commerce et services – Dominique KIEFFER**
10-12, avenue Foch – 57016 METZ CEDEX
Tél. 03 87 52 31 14 – Fax : 03 87 52 31 99
dkieffer@moselle.cci.fr
www.moselle.cci.fr
Industrie et services aux entreprises – Thierry SIDOT
SYNERGIE – 13, rue Claude Chappe – 57070 METZ Technopôle
Tél. 03 87 76 36 36 – Fax : 03 87 76 23 03
tsidot@synergie-ceedi.com
www.synergie-ceedi.com
Antennes à Forbach, Thionville, Sarrebourg, Florange et Sarreguemines

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA MEUSE



CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE DE LA MEUSE

Contacts : Noémie CHOPPIN
6, parc Bradfer – 55014 BAR-LE-DUC CEDEX
Tél. 03 29 76 83 28 – Fax : 03 29 76 23 06
nchoppin@meuse.cci.fr
www.meuse.cci.fr
Antenne à Verdun

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DES VOSGES



Contact : Jean-Luc PERRIN
10, rue Claude Gelée – 88026 ÉPINAL CEDEX
Tél. 03 29 35 18 14 – Fax : 03 29 64 01 88 – jlperrin@vosges.cci.fr
www.vosges.cci.fr
Antenne à Saint-Dié

CONSEIL RÉGIONAL DE LORRAINE



Direction du Développement des Entreprises et du Commerce Extérieur

Place Gabriel Hocquard – 57000 METZ

Tél. 03 87 33 63 21 – Fax : 03 87 33 64 79 – mde@cr-lorraine.fr

www.cr-lorraine.fr

www.entreprenezenlorraine.fr

3i LORRAINE



Contact : Guillaume FAVRE

10, viaduc Kennedy – 54000 NANCY

Tél. 03 83 41 64 93 – Fax : 03 83 94 06 84 – g.favre@3ilorraine.fr

www.3ilorraine.fr

www.lorraine-initiative.org (portail de la création et reprise d'entreprises en Lorraine)

CHAMBRE RÉGIONALE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LORRAINE



WTC – 2, rue Augustin Fresnel – 57082 METZ CEDEX 3

cmllorraine@wanadoo.fr

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE MEURTHE-ET-MOSELLE



4, rue de la Vologne – 54524 LAXOU CEDEX

Tél. 03 83 95 60 60 – Fax 03 83 95 60 30 – chambre-metier@cm-nancy.fr

www.cm-nancy.fr

Bureaux à Nancy-Laxou, Lunéville, Briey et Longlaville

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE MEUSE



39, quai Carnot – BP 237 – 55005 BAR-LE-DUC

Tél. 03 29 79 20 11 – Fax 03 29 45 65 10 – contact@cma-meuse.fr

www.cma-meuse.fr

Bureaux à Bar-le-Duc et Verdun

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DE LA MOSELLE



5, boulevard de la Défense – 57078 METZ CEDEX 3

Tél. 0820 857 057 (0,12 €TTC/min) – Fax 03 87 62 71 25

direco@cm-moselle.fr – www.cm-moselle.fr

Bureaux à Metz, Thionville, Forbach, Sarrebourg et Sarreguemines

CHAMBRE DE MÉTIERS ET DE L'ARTISANAT DES VOSGES



2, rue Boulay-de-la-Meurthe – BP 1 – 88001 ÉPINAL CEDEX

Tél. 03 29 69 55 55 – Fax 03 29 69 55 57 – animation.eco@cma-vosges.fr

www.cma-vosges.fr

Bureaux à Épinal, Saint-Dié et Neufchâteau

