



# COMMUNICATION SEPTEMBRE 2016

## Table des matières

|   |   |
|---|---|
| Créer son entreprise en limitant les risques : les différents statuts ..... | 2 |
| 1 – L’autoentrepreneur (ou micro-entrepreneur depuis le 01/01/2016) .....   | 2 |
| 2 – L’entreprise individuelle (EI ou EIRL) .....                            | 3 |
| 3 - Le statut de société (EURL / SASU) .....                                | 3 |
| 4 - L’artiste-auteur, un statut particulier... ..                           | 4 |
| 5 – Le portage salarial avec CAPE SERVICES .....                            | 4 |
| ENTRETIEN AVEC Michel LAUVAUX, dirigeant de LVX Conseil.....                | 6 |
| Rédiger son plan d’affaires.....  | 7 |

Compétences Autonomes Pour Entrepren

CS 10253 77202 Marne la Vallée Cedex 1

SAS au Capital de 15 000 € - NAF 7022Z - N° Siren 477 613 616 RCS Meaux

[contact@cape-services.fr](mailto:contact@cape-services.fr) Tél. 01 64 11 41 36 <http://www.capeservices.fr>

## Créer son entreprise en limitant les risques : les différents statuts

Vous êtes tentés par la création d'entreprise ? Une fois l'idée trouvée, l'étude de marché réalisée, le plan d'affaire écrit (voir en annexe : ZOOM SUR : rédiger son plan d'affaires) ... il va falloir trouver le bon statut juridique.

Au niveau mondial, le travail est en pleine évolution. Selon l'étude « A vision for the economy of 2040 », de l'Institut Roosevelt et de la Fondation Kauffman, «le travail traditionnel est en train de mourir» et il est fort probable que, **d'ici 2040, «l'économie sera à peine reconnaissable».**

D'ailleurs, cette **évolution** est déjà clairement **en marche** aux États-Unis où **les travailleurs indépendants représentent** quand même **34 % des actifs.**

Aussi, cette tendance se fait également sentir en France et vous êtes de plus en plus nombreux à vous laisser tenter par l'expérience du travail indépendant.

***Voici un rapide tour d'horizon des cinq statuts juridiques différents pouvant être adoptés en freelance.***



### 1 – L'autoentrepreneur (ou micro-entrepreneur depuis le 01/01/2016)

**Avantages :** Ce statut juridique créé en 2009 offre de nombreux avantages. Il simplifie les démarches administratives ainsi que les formalités de création d'entreprise. Par ailleurs, il n'implique pas de facturation de la TVA. Enfin, les charges sociales et l'impôt sur le revenu sont calculés en fonction du chiffre d'affaires réellement encaissé.

**Inconvénients :** En revanche, le statut d'autoentrepreneur ne permet pas de déduire ses charges professionnelles de son chiffre d'affaires. De même, comme l'autoentrepreneur est en franchise de TVA, il ne peut pas récupérer la TVA qu'il paye sur ses dépenses. Cela peut donc être un bénéfice en termes de facturation mais un inconvénient en ce qui concerne les dépenses payées aux fournisseurs. Par ailleurs, l'un des inconvénients majeurs de ce statut est le plafonnement du chiffre d'affaires à 82 200 € pour une entreprise commerciale ou 32 900 € pour une entreprise libérale.

***Depuis 2014, les autoentrepreneurs commerçants sont obligés d'être immatriculés au RCS et les artisans sont tenus de réaliser un stage payant «préalable à l'installation» d'une durée de 30 heures.***

## 2 – L'entreprise individuelle (EI ou EIRL)

**Avantages** : La création d'une entreprise individuelle ne nécessite aucun apport de capital social. De même, les formalités de création d'entreprise sont extrêmement simplifiées et il n'est pas nécessaire de rédiger des statuts. Aucun formalisme juridique ne leur est appliqué (pas d'obligation de déposer ses comptes annuels au greffe par exemple) et il est possible de gérer ce type d'entreprise sans payer les services d'un comptable. Enfin, ce statut juridique permet de bénéficier du régime fiscal de la microentreprise dans la limite de la réalisation d'un chiffre d'affaires n'excédant pas 82 200 € pour les entreprises commerciales ou 32 900 € pour les entreprises libérales.

**Inconvénients** : Comme aucune distinction n'est faite entre l'entrepreneur et sa société, celui-ci engage son patrimoine personnel (ainsi que ceux de son conjoint en cas de mariage).

*En cas de dépassement des plafonds prévus par la loi, et si l'entrepreneur individuel ne peut pas bénéficier du régime fiscal de la microentreprise, il est à ce titre soumis au plus haut barème d'imposition.*



## 3 – Le statut de société (EURL / SASU)

**Avantages** : A la différence du statut d'entrepreneur individuel, une société fait le distinguo entre le capital de l'entreprise et celui de l'entrepreneur. Cette situation est donc moins lourde de conséquences en cas de dépôt de bilan. De plus, une société peut être composée de plusieurs associés, ce qui n'est pas le cas en autoentreprise. Par ailleurs il est facile d'ouvrir le capital d'une société et d'attirer de nouveaux investisseurs.

**Inconvénients** : La création de société est plus lourde et plus coûteuse que celle des autres statuts juridiques. Le fait d'avoir une société impose certaines obligations légales telles que le fait de rendre ses comptes visibles ou de faire appel à un comptable.

*Si l'entreprise compte plusieurs associés elle choisira alors un statut de SARL, SA ou SAS.*

---

#### 4 - L'artiste-auteur, un statut particulier...

Ce statut juridique un peu particulier est très répandu chez les freelances (surtout en ce qui concerne les graphistes) car il permet de toucher des droits d'auteur. Les revenus créés ne peuvent alors provenir que de ses propres créations, de la cession de ses œuvres ou de la reproduction d'œuvres.

**Avantages** : Ce statut permet alors de profiter d'une exonération de la taxe professionnelle. Le taux de TVA est réduit à 10%. Les cotisations sociales sont très limitées. Enfin, les bénéficiaires sont taxés sur le barème progressif de l'impôt sur le revenu.

**Inconvénients** : Cela impose le fait d'être déclaré auprès de la Maison des Artistes ou de l'Association pour la Gestion de la Sécurité Sociale des Auteurs. Cette couverture sociale ne prend pas en charge les accidents du travail, la maladie professionnelle ou le chômage. D'ailleurs, un revenu minimum est nécessaire afin d'être adhérent à une caisse de sécurité sociale. Enfin, en cas de faillite, les biens personnels peuvent être saisis.

---



#### 5 - Le portage salarial avec CAPE SERVICES

Ce statut permet à un indépendant souhaitant créer son entreprise, de tester son activité et de valider son projet sans risque et sans frais.

Le professionnel autonome évolue à son compte avec un statut de salarié (il bénéficie du Siret de l'entreprise de portage) ; il s'occupe de développer son activité, il peut réaliser des missions ponctuelles ou habituelles chez ses clients (entreprises de toutes tailles, associations, collectivités publiques...) qu'il a prospecté et avec lesquels il a négocié les termes de ses prestations (contenu, durée, conditions financières..).

C'est **CAPE Services qui embauche le professionnel autonome en CDI** et prend en charge la gestion administrative de ses contrats. CAPE SERVICES **facture**, encaisse les honoraires (ou chiffre d'affaires) de l'indépendant (salarié porté) et lui **reverse** sous forme de salaire. CAPE SERVICES **déclare** aux différents organismes les charges sociales et fiscales.

## ***Le Professionnel autonome bénéficie de l'assurance professionnelle de la société de portage.***

**CAPE SERVICES ne demandant pas de frais de dossier, l'indépendant qui choisit cette solution n'investit rien pour démarrer.** Il connaît les frais de gestion, qui varient de 6 à 10 % en fonction du Chiffre d'affaire considéré au moment de la paie.

### **Quels sont les avantages du Portage pour un futur créateur ?**

- Eviter toutes les démarches administratives
- Ne pas se soucier de ce qu'il faut déclarer, payer et quand il faut le faire ?
- Pas de plafond contrairement à l'autoentrepreneur (ou micro entrepreneur)
- Gain de temps également au moment de recouvrer les honoraires dus par l'entreprise cliente (qui peut prendre du retard dans le règlement)
- Bénéficier de l'assurance responsabilité civile de la société de portage salarial.

### **Le portage salarial : la solution sécurisée à la création d'entreprise**

Les tâches chronophages sont réduites. De plus, ce statut permet de travailler de façon indépendante tout en conservant un statut de salarié. De ce fait, il implique une meilleure couverture sociale ainsi que l'accumulation de droits au chômage. Il permet alors de lancer sa société sans prendre de risques.

Une fois votre démarche commerciale bien rodée et votre portefeuille client développé vous aurez mis toutes les chances de votre côté pour créer votre entreprise dans les meilleures conditions !

**Les inconvénients :** Le portage salarial impose un minimum de facturation avec l'ordonnance de 2015 (voir [bulletin n°3 – juillet 2016 : zoom sur l'ordonnance « le salaire minimum »](#) )

### ***Certaines activités ne sont pas possibles en portage salarial :***

- ***Les métiers faisant partie d'un ordre (médecins, expert-comptable...),***
- ***Les activités réglementées (avocat, notaire...)***
- ***Le négoce,***
- ***Les métiers nécessitant des garanties spécifiques (décennales ou biennales : bâtiment.) pour CAPE Services ne les ayant pas***
- ***Les activités de services à la personne***
- ***Les commerciaux fonctionnant à l'objectif***

## ENTRETIEN AVEC Michel LAUVAUX, dirigeant de LVX Conseil

Vous avez créé l'entreprise LVX Conseils. Quel a été votre parcours ?

Au cours de ma carrière j'ai changé plusieurs fois d'employeur, mais en 2013 lors d'un licenciement économique j'ai eu envie de changer de statut. Fini le salariat. J'ai donc rejoint la couveuse d'entreprises dans l'idée de créer mon propre business.

Quelle est l'activité de LVX Conseils ?

Je suis auditeur AFNOR. LVX Conseil est spécialisé dans la qualité aéronautique et l'accompagnement qualité des PME (audit, formation, système de management de la qualité)

Quels ont été les atouts du portage avec CAPE SERVICES ?

Alors que j'étais en couveuse d'entreprises, certains clients m'ont demandé de trouver un autre moyen de facturer mes prestations. J'ai donc choisi de travailler en portage salarial avec CAPE SERVICES.

Cette période préparatoire à la création de mon entreprise m'a permis de valider mon projet. Le portage salarial est un formidable tremplin qui m'a donné de la visibilité. Je ne regrette pas du tout ce choix.

Vous avez senti qu'il était temps de quitter le confort du portage pour prendre complètement votre indépendance. Quel statut avez-vous choisi ?

J'ai opté pour une société en SASU. Cette forme juridique m'a semblé simple sur le plan comptable. Je peux me verser un salaire et des dividendes si mon chiffre d'affaires me le permet.

### FICHE D'IDENTITE

LVX CONSEIL

Michel Lauvaux

Consultant Qualité - Auditeur Qualité (ISO9001 – EN9100)

Tél. : 06 81 78 40 53

E-mail : [lauvaux.michel@wanadoo.fr](mailto:lauvaux.michel@wanadoo.fr)



## Zoom sur : Rédiger son plan d'affaires

### PRESENTATION DU CREATEUR

Nom du projet

Nom du créateur

Âge

Adresse

Téléphone

Mail

Formation

Expérience professionnelle

Mes atouts utiles pour mon projet (*facultés particulières, réseau, connaissance, pratiques ou théoriques, membres d'organismes ou d'associations ...*)



### MON IDEE

#### **Nature de mon idée**

Objet

Secteur – zone de chalandise

Lieu de travail

Mes atouts/mes freins

#### **Fiche signalétique de mon entreprise**

Dénomination

Siège

Forme juridique

Aides reçues ou espérées

**Historique ou genèse de ce projet** (*d'où vient l'idée? comment a t'elle germé, grandi, pris corps?*)

Motivation (*comment en suis-je arrivé à envisager de monter puis développer ce projet ?*)

Quels objectifs est-ce que je poursuis à travers ce projet ?

#### **L'avenir**

Taille de l'entreprise (*y a-t'il une taille minimale à atteindre ou à l'inverse une taille à ne pas dépasser ?*)

Mon entreprise dans 10 ans (*que sera t'elle devenue? que fera-t'elle? comment se situera-t'elle sur le marché ? Quelle sera sa structure ?*)

### MON PRODUIT

Mon produit ou mon service (*ce qui le caractérise, sa description, ses caractéristiques*)

Diversification et développements prévus

### MES CLIENTS

**Qui** sont-ils, quel est mon marché (*type de clientèle, les attentes des clients*),

Caractéristiques de **la demande**

Caractéristique de **l'offre des concurrents**

**L'environnement** (économique, professionnel, réglementaire)

Ma **stratégie** (*quel est votre positionnement pour vous démarquer des concurrents, quels sont vos outils et supports de communication, de valorisation de votre offre*)