



VÉRONIQUE CHAMBAUD

**GUIDE JURIDIQUE
ET FISCAL**

DU CRÉATEUR

D'ENTREPRISE

10^e édition

**SE LANCER, GÉRER
ET PROTÉGER SON ACTIVITÉ**

**20 000
EXEMPLAIRES
VENDUS**

DUNOD

La collection «Entrepreneurs» truffée de conseils pratiques, d'avis d'experts et de témoignages, vous apporte des solutions concrètes pour bâtir durablement votre réussite.

Éditorial : Innocentia Agbe, Roxane Vincent

Fabrication : Pauline Riou

Mise en page : PCA

Conception de couverture : Studio Dunod

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

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, 2023

11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN : 978-2-10-084886-7

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o 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.

Sommaire

INTRODUCTION	5
1 CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE D'ENTREPRISE	9
Faire le point sur son projet d'entreprise	12
Comparer les différentes formes juridiques d'entreprise	27
2 LANCER SON ACTIVITÉ	59
Accomplir les formalités d'immatriculation de l'entreprise	61
Trouver des aides à la création d'entreprise	89
3 DÉTERMINER LE RÉGIME FISCAL DE SON ENTREPRISE	103
Imposition des bénéficiaires : IR ou IS ?	104
Déclaration des résultats :	
micro, réel simplifié ou réel normal ?	109
Savoir tenir la comptabilité de l'entreprise	118
Se rémunérer	129
4 CONNAÎTRE LES OBLIGATIONS FISCALES DE SON ENTREPRISE	141
Évaluer le coût fiscal de la création de l'entreprise	142
Estimer l'imposition des résultats de l'entreprise	148
Estimer l'imposition du chiffre d'affaires (TVA)	164
Identifier les autres taxes et impôts de l'entreprise	174
Faire face à un contrôle fiscal	182
5 PROFITER DES AIDES FISCALES À LA CRÉATION D'ENTREPRISE	185
Bénéficier des aides fiscales à la création d'entreprise	186
Conserver les aides fiscales à la création d'entreprise	208

6	ACCORDER AFFAIRES ET AMOUR	211
	Quel statut pour le conjoint?	213
	Quelles responsabilités pour le conjoint?	220
7	PROTÉGER SON ENTREPRISE ET ASSURER SES RISQUES	227
	Choisir où installer le siège de l'entreprise	229
	Protéger la propriété intellectuelle de l'entreprise	235
	Formaliser ses relations d'affaires	243
	Maîtriser ses responsabilités de chef d'entreprise	252
	Assurer les risques de son entreprise	269
	CONCLUSION	295
	GLOSSAIRE	297

Introduction

«La fortune sourit aux audacieux¹». De l'audace, certes il en faut. Cela ne suffit pourtant pas à mener à bien un projet de création d'entreprise. Rien ne réussit au total mépris des obstacles et des dangers.

Nul doute que vous maîtrisiez tous les aspects «métier» de votre future activité, que vous ayez évalué avec prudence sa faisabilité, cerné avec précision son marché potentiel, analysé avec lucidité sa concurrence ou mesuré avec exactitude sa rentabilité. En revanche, si les aspects «gestion», juridiques ou fiscaux ont encore été laissés de côté, c'est le moment d'y remédier. Vous en êtes bien conscient, la route vers le succès est longue, sinueuse et parsemée d'embûches. Par où commencer? Comment ne pas se tromper et limiter les risques? Comment réussir, tout simplement?

Monter une affaire, aussi géniale ou originale soit-elle, intervient dans un environnement économique incertain, compte tenu notamment de la maîtrise d'un certain nombre de coûts (fiscaux ou sociaux) ou de contraintes juridiques. L'enjeu est de réduire cette incertitude, d'en faire un atout, de diminuer les coûts, de les transformer en une variable connue à inscrire comme facteur de réussite du projet et non comme un élément susceptible de le mettre en danger. Au titre des coûts et des contraintes juridiques, outre les règles propres à chaque secteur d'activité, des choix doivent être opérés lors de la création de l'entreprise et de

1. Virgile.



l'accomplissement des formalités administratives obligatoires : choix du statut juridique, du régime fiscal, de la couverture sociale ou des mesures de protection de l'entreprise, de manière à assurer sa pérennité.

Malheureusement, la stratégie juridique, les mesures de protection entrepreneuriale ou patrimoniale qui lui sont liées et les choix fiscaux et sociaux sont des éléments de la création trop souvent négligés. Compte tenu des niveaux de prélèvements et de la complexité des réglementations en vigueur, ils ne peuvent pourtant être ignorés, au risque de mettre en péril son projet.

Il faut le savoir : un tiers des entreprises cesse toute activité dans les trois ans qui suivent leur création. Pour la moitié d'entre elles, cela résulte d'une erreur de choix de statut juridique et/ou d'une erreur de gestion par une mauvaise appréciation des futurs engagements fiscaux ou sociaux. Une entreprise en phase de création se trouve en état de vulnérabilité. Elle ne peut durer et se développer que si ses charges et engagements sont maîtrisés, adossés à un statut juridique adapté. Avant de se lancer, mieux vaut y réfléchir posément et prendre ses dispositions pour éliminer les principales difficultés et vaincre les obstacles attachés à ces questions. Cela évite de se faire coincer pour ignorance ou pire, pour fraude, avec à la clé de lourdes pénalités, ou de crouler sous les lourdeurs administratives d'un statut inadapté. Car trop de créateurs l'ont appris à leurs dépens : si gagner des clients et faire du chiffre est chose difficile, payer ses charges, ses impôts et ses cotisations sociales l'est encore plus sans connaître dès le début les écueils assez faciles à déjouer.

Ce livre va vous aider à surmonter ces difficultés ou à les éviter. Les créateurs et porteurs de projet avec lesquels nous avons eu le plaisir de travailler, de partager des bouts de chemin de vie passionnés, nous ont encouragés à l'écrire et, au fil des nouvelles éditions, à l'actualiser. Car le sujet est abondant

et changeant. Si en vingt ans les formalités administratives de création d'entreprise ont été simplifiées, les régimes fiscaux et sociaux demeurent compliqués et sont source de perplexité, voire de difficulté pour les non-initiés. Ce sont des savoirs qui ne sont pas évidents à connaître et à utiliser. Nulle réponse toute faite ne peut encore être apportée par une intelligence artificielle ; nulle solution préconçue ne peut être appliquée à l'un ou à l'une et pas à l'autre.

La 10^e édition de ce livre, entièrement mis à jour, n'a donc pas pour vocation d'être une étude personnalisée ni un manuel de droit et de fiscalité, mais plutôt une boussole pour vous orienter, un guide pour vous accompagner dans la concrétisation et la réussite de votre projet. Elle vous donne les éléments d'information et de réflexion indispensables pour appréhender l'étendue de vos obligations juridiques et fiscales lors de votre installation, en entreprise individuelle ou en société. Elle vous permet de faire le point et d'avoir des repères pour faire des choix inscrits dans la durée, trouver des solutions aux questions que vous vous posez à l'aube de votre nouvelle activité, pour réussir cette belle aventure professionnelle et personnelle de la création que vous entamez.

Aujourd'hui, mettez tous les atouts de votre côté. Choisissez un régime juridique adapté à votre activité et à votre personnalité de créateur. Adoptez un statut fiscal et une protection sociale sur-mesure pour ne pas hypothéquer vos chances de succès. Protégez et sécurisez votre entreprise pour jouir des fruits de votre audace autant que de votre labeur. Curiosité, créativité, courage et combativité ne sont pas les moindres de vos qualités. Ajoutez-y une once de prévoyance. Et que ce livre vous apporte quelques astuces éprouvées, des conseils éclairés, pour vous permettre de mettre le cap sur la réussite, avec sérénité.

1

Choisir son statut juridique d'entreprise

*«La vie, ce n'est pas d'attendre que les orages passent,
c'est d'apprendre comment danser sous la pluie.»*

SÉNÈQUE

« L'ignorant affirme, le savant doute, le sage réfléchit¹ ». S'il est un choix qui nécessite mûre réflexion, c'est bien celui du statut juridique de l'entreprise : soit statut d'entreprise individuelle, soit celui de société. En effet, il doit être bien adapté à votre projet, à vos besoins et vos moyens et à la façon et l'ambition avec lesquelles vous entendez le développer (seul ou avec des associés). Vous mettre à votre compte a une implication majeure : elle vous transforme en entrepreneur. Et celui-ci ne peut exercer une activité professionnelle, qu'elle soit commerciale, artisanale ou libérale, que via une structure qui lui confère des droits et des obligations juridiques.

À NOTER

> Tout un chacun est libre de tenter de traverser l'océan sur un paddle ou un canoë. Au mieux, il sera qualifié d'aventurier ou de héros. Au pire, d'inconscient. Selon son projet ou programme de navigation, il peut être plus judicieux d'embarquer sur un robuste voilier de voyage, un véloc trimaran de course ou un confortable paquebot.

Au sens figuré, dans le registre maritime, le statut juridique s'apparente à un navire qui est choisi pour aller loin, sûr, et rester serein. Son objectif est de naviguer tranquille, tenir le cap, distancer les concurrents, se défendre ou défier les éléments, se protéger des mauvais coups de vent et atteindre l'archipel de la réussite.

Le statut juridique est l'embarcation qui permet d'avancer, d'exercer son activité et, dans une mesure non moins importante, de se protéger en limitant

ou non sa responsabilité financière. Il faut aussi appréhender cet aspect des risques à l'aune de son projet. Au sens figuré, dans le registre de la défense : certains auront besoin d'un gilet

1. Aristote.

pare-balles, d'autres d'une armure d'acier. Il est clair que porter une cotte de mailles pour évoluer sous l'eau n'est pas vraiment adapté, voire dangereux. Une simple combinaison de plongée est plus appropriée.

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 et en changer sera coûteux en temps et en argent. Soyez à l'écoute des conseils et des critiques en amont, 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 pérenne, ne relève pas du casino. Ce n'est pas un jeu vidéo. En cas d'erreur, vous n'avez pas forcément accès à une seconde chance.

D'expérience, pour vous décider, vous devez prendre en compte plusieurs éléments : formalités de constitution, responsabilité du dirigeant, répartition et exercice des pouvoirs, montant du capital, régime fiscal, statut social, conditions de cession de l'entreprise, et ce au regard des objectifs que vous vous êtes fixés et des impératifs spécifiques induits par votre métier. Aussi, avant de passer à l'acte, il est utile de faire le point sur votre projet d'entreprise pour trancher ces questions.

Faire le point sur son projet d'entreprise

■ ■ ■ À la veille du début de votre activité professionnelle en indépendant, faire le point sur votre projet est un passage obligé. Voici plusieurs mois qu'il vous enthousiasme et que vous le préparez. Vous êtes désormais prêt à vous lancer. En dépit de la douce euphorie qui vous stimule et vous galvanise, sachez raison garder. 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 aussi précisément que possible. Il s'agit d'être capable de répondre à trois questions clés : quoi ? Comment ? Pourquoi ?

→ Quoi ? Quelle est votre idée ? Quelle va être votre activité ? Quelle est votre offre marchande ? Quel service ou quel produit allez-vous proposer ? Quelle valeur ajoutée allez-vous apporter ?

→ Comment ? Comment allez-vous le faire ? Comment souhaitez-vous travailler ? Seul ou avec des associés ? Avez-vous besoin d'embaucher des salariés ? Une navigation en solitaire ne se prépare pas comme une course en équipage. Envisagez-vous de créer ou de reprendre une activité, ou encore de monter une entreprise en franchise ? Demandez-vous aussi si vous allez travailler à plein-temps ou si vous projetez une activité à temps partagé, si vous êtes déjà salarié ou pensionné. Les besoins en temps, énergie et argent ne sont pas les mêmes pour participer à une régate dominicale ou faire un tour du monde. Et pour

prendre la mer, il faut choisir le bon moment, saisir un vent porteur. En affaires, il est bon de profiter d'un marché existant et 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 ? Avez-vous estimé la rentabilité de votre future entreprise ? Serez-vous en mesure de vous rémunérer ? À quelle échéance ?

→ Et pourquoi ? Pourquoi ce projet ? Quels sont vos objectifs professionnels et personnels ? Pourquoi être à votre compte ? Pour être indépendant, travailler autrement, vivre différemment, accomplir sa vie, changer sa vie, oser sa vie, prendre les rênes de sa vie, bien ou mieux gagner sa vie, donner du sens à sa vie, ou parce que vous en avez très envie ? Jetez sur une feuille les premières idées qui vous viennent à l'esprit. Interrogez-vous de manière simple et directe sur vos motivations. Vous n'en aurez que plus de détermination pour passer les caps difficiles ou voguer vers le succès.

Bon à savoir

Création d'entreprise ou reprise ? 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 ou inventeurs, d'autres en repreneurs ou en développeurs.

Affaire de finances, enfin. Pour créer comme pour reprendre, il faut en avoir les moyens, il faut disposer des fonds nécessaires et

suffisants, mais l'investissement est réalisé différemment. Opter pour la création est généralement la solution la moins onéreuse à court terme. Cela permet de s'installer à moindres frais. La clientèle reste toutefois 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. Il ne faut pas négliger que la déperdition de clientèle est possible au cours des deux années qui suivent la reprise, sauf dans l'hypothèse où la concurrence est faible ou inexistante. Il faut aussi se montrer vigilant sur la viabilité de l'affaire rachetée. Il s'agit de payer le juste prix pour que l'investissement soit rentabilisé dans un délai raisonnable. Restez donc prudent avant de céder aux mirages de la reprise. Il vaut mieux parfois créer plutôt que de se lancer dans une reprise aléatoire, risquée ou surpayée.

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 chemin de vie, avec harmonie. À cette étape, ne vous laissez pas décourager par les questions auxquelles vous n'avez pas encore apporté de réponses ou les détails de gestion ou d'organisation que vous n'avez pas encore réglés. Comme on le dit souvent : « si le marin ne craignait que tempête et gros temps, il ne sortirait du port que bien rarement ».

Analyser ses motivations à entreprendre

Le meilleur projet d'entreprise monté dans un contexte économique idéal est voué à l'échec sans l'examen des motivations de son (ou de ses) initiateur(s). Se mettre à son compte n'est pas à la portée de tout le monde. Le facteur humain est primordial. La meilleure idée ne deviendra jamais une pépite si elle n'est pas portée par un homme ou une femme ultra-motivée. Soyez honnête avec vous-même avant de vous lancer et répondez à ces questions incontournables.

- *Quel sens souhaitez-vous donner à votre vie ?* Définissez ce que vous attendez de votre vie personnelle avant de fixer des objectifs pour votre vie professionnelle et votre (future) entreprise.
- *Votre entourage soutient-il votre projet d'entreprise ?* Pour ne pas avoir à trancher entre famille et travail, assurez-vous que vos proches sont à vos côtés, même dans en cas d'échec.
- *Quel rapport avez-vous à l'argent ?* Combien espérez-vous tirer de votre activité ? À quel niveau de revenus estimez-vous bien gagner votre vie ?
- *Quelles sont les valeurs qui vous animent ?* Ne les sacrifiez pas sur l'autel de votre entreprise. Votre projet n'en aura que plus d'humanité et de chances de succès.

- *Que signifie pour vous réussir ?* Chacun a sa propre conception de la réussite. Fixez-vous des objectifs abordables pour être en mesure de les atteindre, dans un délai raisonnable.
- *Quel est votre rapport au temps ?* Combien de temps souhaitez-vous ou devez-vous travailler ? Chaque projet se développe selon un rythme différent. Choisissez la création ou la reprise d'une entreprise selon le temps dont vous disposez. Et envisagez un projet calé sur ce calendrier.
- *Quelle belle fin rêvez-vous pour votre entreprise ?* Les parcours gagnants, les plus beaux succès d'entreprise, pour ce qui concerne la création de valeur, se réalisent généralement à leur revente. Réfléchissez aux moments et conditions dans lesquels vous souhaiteriez revendre votre (future) entreprise. Travaillez-y dès le premier jour.

Activité commerciale, artisanale, libérale ?

Ces éléments en main, vous avez maintenant une idée plus précise sur votre projet et vos motivations. Revenez sur l'activité indépendante que vous allez exercer. Quelle est sa nature juridique ? 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 particulières à effectuer et des aides allouées. 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 ?), déterminer votre statut

social ou votre régime d'imposition ou définir l'étendue de vos droits et obligations juridiques, mais aussi pour déterminer de quelle juridiction vous relevez en cas de difficultés ou de litiges¹.

→ 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, qui achète (ou prend en dépôt-vente) des produits qu'il revend en l'état, des chaussures aux voitures, en passant par les livres, les vêtements, les œuvres d'art, les meubles ou les voyages.

→ Votre activité est artisanale lorsqu'elle est à prépondérance 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). Si vous êtes artisan, comme un ébéniste, un coiffeur, un toiletteur d'animaux, un chocolatier, un cordonnier, un boulanger, un confiseur-glacier, un prothésiste dentaire, un ambulancier, un fabricant de bijoux ou encore un chauffeur de taxi. Certaines activités artisanales nécessitent une qualification professionnelle ou requièrent des autorisations administratives. À vous de vous renseigner auprès de la chambre des métiers pour connaître les obligations de la profession que vous envisagez d'exercer.

→ Votre activité est agricole si elle correspond à la maîtrise et l'exploitation d'un cycle biologique. Celui-ci peut être de caractère animal ou végétal, si vous êtes agriculteur, viticulteur, apiculteur, 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.

1. Tribunal de commerce pour les activités commerciales ou tribunal judiciaire pour les activités agricoles et libérales.

À NOTER

› Dans le domaine culturel, la majorité des activités ne sont pas exercées de manière indépendante, mais en état de subordination juridique, donc soumises au statut de salarié. Tel est le cas des comédiens, des chanteurs, des musiciens, des danseurs, etc. Seuls les écrivains ou les poètes (auteurs d'œuvres de l'esprit) ou les artistes (auteurs d'œuvres d'arts plastiques, graphique ou photographique) font figure d'exception. Bien que ces derniers produisent des objets (comme les artisans) et les vendent (comme les commerçants), leur activité est considérée comme une activité libérale et est soumise au statut particulier des artistes-auteurs. De fait, le métier d'artiste constitue la pratique personnelle et indépendante d'un art, dans laquelle l'apport intellectuel est prépondérant¹.

→ Les autres activités sont libérales. Elles consistent en l'exercice d'une activité principalement intellectuelle, c'est-à-dire en la pratique personnelle d'une science ou d'un art, dispensée de manière indépendante. Cela autorise les activités les plus variées, dans le domaine intellectuel, scientifique ou artistique. Certaines sont réglementées. Leur accès est conditionné par l'obtention d'un diplôme ou d'une autorisation. Leur pratique est régie par des règles déontologiques strictes et contrôlée par des ordres ou des syndicats professionnels dotés d'un pouvoir disciplinaire et compétents pour prononcer une interdiction temporaire ou définitive d'exercer. Parmi les principales professions réglementées, il convient de citer les professions juridiques (avocat, commissaire-priseur, notaire, huissier), médicales (médecin, chirurgien-dentiste, pharmacien, vétérinaire), paramédicales (infirmier, kinésithérapeute, psychologue, orthophoniste) ou techniques (architecte, géomètre, expert-comptable, etc.). Les autres activités sont libres et ne sont soumises qu'au respect du droit

1. Cf. CHAMBAUD V., *Guide juridique et fiscal de l'artiste*, 6^e édition, Dunod, 2022.

commun (respect de la loi, des réglementations administratives, de l'ordre public et des bonnes mœurs). Cela offre un nombre infini de possibilités d'activités professionnelles autour du conseil, de la formation, de l'enseignement ou de l'expertise.

La détermination de la nature juridique de l'activité que vous allez entreprendre est une étape préalable indispensable. Elle emporte des conséquences irréversibles sur les plans fiscal et social, comme sur celui des démarches administratives. À titre d'exemple, cela conditionne le taux de TVA auquel les ventes ou les prestations de services vont être soumises, et éventuellement aussi l'exonération de la TVA ainsi que le centre de formalités des entreprises (CFE) dont vous dépendez pour vos démarches de déclaration, de modification ou de cessation d'activité. À chacun son régime et ses particularités. En cas de double activité, l'activité qui génère le chiffre d'affaires le plus élevé est qualifiée de principale et, à certaines conditions, elle l'emporte sur les activités accessoires.

À NOTER

› Un portail virtuel¹ réunit, en un lieu unique, 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 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.

1. À retrouver sur le site : www.guichet-entreprises.fr.

Entreprise individuelle ou société ?

Une fois la nature juridique de votre activité déterminée, vous allez choisir son mode d'exercice, 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 administratives) ou des formalités particulières accomplies.

Votre choix dépend de plusieurs paramètres.

→ D'abord, envisagez-vous votre activité indépendante dans la pérennité, sur une certaine durée ? Ou dans la ponctualité, voire une relative précarité ? Le statut de micro-entrepreneur est bien adapté à une mission donnée, une activité dont vous testez la faisabilité 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 raisonnable et de réelles perspectives de développement. Autant ne pas créer de société pour vendre des glaces sur la plage l'espace d'un été ou des pizzas à la montagne, celui d'un hiver. 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 ou chef d'entreprise ? Certains s'imaginent en dirigeant de société ou en associé, d'autres en indépendant. Et question d'image, la forme juridique de votre entreprise est-elle importante 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 pour des entreprises, 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 net ou dans la *high-tech*.

→ Enfin, êtes-vous seul ou plusieurs à entreprendre ? Voulez-vous ou devez-vous prendre des associés pour la réussite de votre projet ? Avez-vous ou non des partenaires, des équipiers ? Selon la réponse, vous avez le choix entre un exercice individuel ou collectif. Si vous êtes seul, si vous entendez être et rester le seul décisionnaire, 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 entreprise pluripersonnelle : SARL (société à responsabilité limitée), SAS (société par actions simplifiée), SA (société anonyme), etc., et vous associer pour conjuguer compétences, moyens financiers et diversité. La réussite d'un projet passe parfois par l'association 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 option stratégique autant qu'économique.

Salarié ou non-salarié ?

Selon le statut juridique choisi pour votre entreprise, les fonctions que vous occupez et le contrôle que vous détenez, vous allez bénéficier de la protection sociale des salariés ou de celle des non-salariés. Au gré des réformes des régimes sociaux, les deux se sont rapprochées et relèvent désormais (pour la gestion) du régime général de la sécurité sociale. Il subsiste néanmoins des différences fondamentales. Souvent, les créateurs se demandent laquelle est la meilleure. Ici encore, la question est plutôt de savoir laquelle est la plus adaptée. Chacune possède

ses particularités, ses avantages et ses contraintes. L'essentiel est de choisir la couverture sociale qui correspond le mieux à vos risques en matière de santé et votre historique en termes d'affiliation sociale et de droits sociaux acquis.

Deux possibilités se présentent donc au créateur d'entreprise : être salarié ou non salarié. C'est un arbitrage de gestion autant qu'un choix personnel. Les deux régimes proposent des prestations similaires, à l'exception notable de l'indemnisation du chômage et des accidents du travail. En revanche, les cotisations sociales sont différentes selon que vous êtes ou non lié par un contrat de travail. Et les écarts sont importants (cf. chapitre 7, la protection sociale de l'entrepreneur). Sous le statut de salarié, la rémunération mensuelle sert de base de calcul aux cotisations sociales. Elles sont prélevées directement sur le salaire. En l'absence de rémunération, aucune cotisation ne doit être payée. Sous le statut de non-salarié, les cotisations sociales sont assises sur les revenus professionnels annuels (rémunération et partie des dividendes pour les entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés, bénéfices pour les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu). Elles sont calculées de manière provisoire et provisionnelle sur les derniers revenus connus, chaque mois ou chaque trimestre, puis une régularisation annuelle est opérée.

À vous de choisir en fonction de vos moyens, vos besoins en protection sociale, votre situation familiale et votre âge, si vous préférez assumer vous-même votre risque social ou dépendre d'un régime d'assurance plus complet et payer davantage de charges sociales.

Bon à savoir

L'immatriculation sociale du créateur intervient en même temps que la déclaration d'existence de l'entreprise, lors de la déclaration du début de l'activité indépendante. Cette première formalité sociale est accomplie auprès du CFE si vous êtes en entreprise individuelle

(indépendant ou micro-entrepreneur), associé unique de société ou gérant majoritaire de SARL et soumis au statut des indépendants désormais géré par le régime général de la sécurité sociale. Votre immatriculation auprès des différentes caisses est automatiquement effectuée, en même temps que l'enregistrement du début de votre activité. Si vous avez décidé de vous salarier, comme vous le feriez pour n'importe quel salarié, vous effectuez une DPAE (déclaration préalable à l'embauche) auprès des services de l'Urssaf qui vous contacteront pour déterminer le montant des cotisations que vous aurez à payer.

Être salarié ? Ou plus justement *assimilé* salarié. Car un chef d'entreprise n'est pas un salarié comme les autres. À condition d'être rémunéré, cette possibilité est offerte au gérant non associé, associé minoritaire ou égalitaire de SARL, à l'associé non-gérant de SARL, au gérant non associé d'EURL ou au président de SAS, de SASU ou de SA. En tant que dirigeant, pour avoir droit à l'ensemble des prestations sociales, vous devez être lié à la société par un contrat de travail et recevoir une rémunération spécifique au titre de votre activité professionnelle, en qualité de salarié.

La condition est nécessaire, mais pas suffisante : le droit social est formel à ce sujet. Pour être considéré comme salarié au regard de la sécurité sociale, il ne suffit pas de percevoir un salaire et de payer les cotisations sociales. Les fonctions en tant que salarié doivent être réelles et distinctes de celles de mandataire social (fonctions techniques). De plus, autre condition indispensable, il est requis de se trouver dans un état de subordination juridique vis-à-vis de la société. De manière concrète, cela signifie d'être soumis au pouvoir de direction (commandement) et de sanction (licenciement) d'une tierce personne ou des associés. Cette situation ne va pas de soi pour tout créateur d'entreprise, surtout en position de dirigeant et/ou de mandataire social. Pour certains, c'est un peu un leurre. Ou carrément une gageure,

une utopie. Cette solution ne sera à recommander que dans des cas bien particuliers, par exemple s'il vous reste peu de temps à travailler (donc à cotiser) avant d'être pensionné. Et à condition d'avoir (vraiment) confiance en ses associés.

Le droit social impose des conditions qui sont difficilement compatibles entre elles. D'une part, le salarié doit accomplir un travail effectif. D'autre part, il est difficile de poursuivre et de réussir un projet d'entreprise sans avoir de larges marges de manœuvre personnelles et décisionnelles. Et se savoir soumis à des directives ou susceptible de sanctions disciplinaires n'est pas de nature à favoriser l'esprit d'initiative, la créativité ou la prise de risque, qui sont pourtant des éléments essentiels dans la réussite d'un projet d'entreprise. En tout état de cause, en cas de rupture de contrat de travail ou de cessation d'activité de l'entreprise, le versement de l'assurance chômage n'est acquis qu'à la condition que le contrat ait été préalablement validé par Pôle emploi, à situation professionnelle inchangée.

Être non-salarié (ou indépendant)? Ce statut social est accessible à l'entrepreneur individuel et au gérant majoritaire de SARL ou gérant associé unique d'EURL. Il permet d'être affilié aux régimes obligatoires d'assurance-maladie et maternité, d'allocations familiales et de vieillesse. La protection sociale de l'indépendant est réputée moins avantageuse que celle du salarié. De fait, en dehors de ces trois catégories de prestations, les assurances sont volontaires et facultatives. Il en va ainsi, par exemple, de la prévoyance, de l'indemnisation des accidents du travail ou de la perte involontaire d'activité. C'est vous qui choisissez d'y souscrire si vous estimez qu'elles sont nécessaires à l'optimisation de votre protection sociale.

En outre, à certaines conditions, vous pouvez peut-être bénéficier d'autres dispositions sociales. Si vous étiez demandeur d'emploi indemnisé ou si vous étiez salarié et avez démissionné