



LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE

Plusieurs motivations peuvent amener à créer une entreprise. Le désir d'être son propre patron, l'envie de relever un défi, de gagner de l'argent, la nécessité de créer son propre emploi, une culture familiale de l'entrepreneuriat... Mais quelles que soient les raisons qui poussent à créer, la démarche doit obéir à un même préalable: choisir un statut juridique. Cette décision est d'autant plus cruciale que ce choix va ensuite influencer

sur le régime fiscal et sur le régime social applicables à l'entreprise et à son dirigeant. Il va aussi impacter leurs processus de décision et de fonctionnement, leurs obligations comptables, ou encore le mode de rémunération et le niveau de responsabilité du chef d'entreprise. Penser protection sociale, patrimoniale, juridique du dirigeant, dès cette étape, reste donc incontournable.



CHOISIR LE BON STATUT JURIDIQUE

Le statut juridique, que sélectionnera le créateur, aura des conséquences sociales, fiscales et patrimoniales. Voici huit questions qui peuvent éclairer votre réflexion.

Quelle est ma situation personnelle ?

Si le créateur a un conjoint avec lequel il partage un patrimoine, un statut à responsabilité limitée sera judicieux. Dans tous les cas de figure, le régime matrimonial est un élément déterminant dans la réflexion.

Quelle sera la nature de mon activité ?

Certaines activités obligent en effet à adopter une forme juridique bien précise.

Mon entreprise sera-t-elle constituée d'une ou de plusieurs personnes ?

Si le créateur veut travailler seul, il va se tourner vers une entreprise individuelle.

S'il veut un ou plusieurs associés, une société s'impose.

Comment est-ce que je souhaite me rémunérer ?

Les modes de rémunération – salaire, dividendes – varient selon le statut juridique.

Qu'est-ce que j'envisage pour l'imposition de mes bénéficiaires ?

Les deux modes d'imposition sont l'impôt sur les sociétés (IS) payé par l'entreprise ou l'impôt sur le revenu (IR) payé par l'entrepreneur.

À quel régime de sécurité sociale vais-je être affilié ?

Le choix est à faire entre, d'une part, le régime général de la Sécurité sociale et le statut d'assimilé salarié, qui offre une bonne protection sociale, mais au prix de cotisations importantes, et, d'autre part, le régime social

des travailleurs indépendants, dont les cotisations sont moins lourdes, mais qui offre une protection moins avantageuse.

Quel niveau de responsabilité suis-je prêt à accepter ?

Selon les risques potentiels liés à l'activité, le créateur doit opter entre un statut limitant sa responsabilité ou l'engageant totalement et indéfiniment. L'entrepreneur individuel, par exemple, est responsable des dettes qu'il va contracter sur la totalité de son patrimoine (personnel et professionnel).

De quel financement vais-je avoir besoin ?

Un micro-entrepreneur aura sans doute plus de mal à convaincre une banque de lui prêter de l'argent. Un créateur qui envisage des fonds extérieurs pour financer et/ou développer son activité choisira, dès le départ, un statut de société.

Les principales formes juridiques de l'entreprise

En fonction du check-up qu'il aura réalisé, le créateur va faire son choix parmi une quinzaine de statuts différents que l'on peut classer en deux grandes catégories : les statuts adaptés à un entrepreneur seul, ceux destinés à une entreprise dirigée par plusieurs associés. **Le tableau comparatif ci-dessous présente les caractéristiques des principales formes juridiques d'entreprises, ce qui permet de croiser les avantages et les inconvénients de chacun de ces statuts. Mais, avant de faire son choix, il est indispensable de se faire bien accompagner par des professionnels.**

	POUR UN ENTREPRENEUR SEUL					POUR PLUSIEURS ASSOCIÉS	
	Auto entreprise	EI	EURL	EIRL	SASU	SARL	SAS
Statut juridique	Entreprise individuelle	Entreprise individuelle	Société unipersonnelle	Entreprise individuelle	Société unipersonnelle	Société	Société
Nombre de personnes	1	1	1	1	1	2 à 100	A partir de 2
Personnalité juridique	Non	Non	Oui	Non	Oui	Oui	Oui
Patrimoine de l'établissement	Confusion avec le patrimoine de l'entrepreneur	Confusion avec le patrimoine de l'entrepreneur	Patrimoine propre	Patrimoine d'affectation	Patrimoine propre	Patrimoine propre	Patrimoine propre
Responsabilité	Illimitée	Illimitée	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au patrimoine affecté	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au montant des apports dans le capital	Limitée au montant des apports dans le capital
Régime social	TNS / Forfait micro social sur le CA réalisé / Pas de cotisation chômage	TNS	TNS si gérant majoritaire / Assimilé salarié si le gérant est un tiers	TNS	Assimilé salarié	TNS si gérant majoritaire / Assimilé salarié si minoritaire ou égalitaire	Assimilé salarié
Régime fiscal	IR de l'entrepreneur (BIC ou BNC) / Possibilité de versement libératoire / Franchise en base de TVA (si seuils de CA respectés)	IR	IR de l'associé ou option IS (sous conditions)	IR de l'entrepreneur (BIC ou BNC) ou option IS (sous conditions)	IS ou option IR (sous conditions)	IS (Option IR pour 5 ans maxi)	IS (Option IR pour 5 ans maxi)
Organe de décision	Auto entrepreneur	Entrepreneur individuel	Gérant de l'EURL	Entrepreneur individuel	Président de la SASU	Gérant de la SARL + assemblée générale des actionnaires	Président de la SAS + assemblée générale des actionnaires

BIC : bénéfices industriels et commerciaux. BNC : bénéfices non commerciaux. CA : chiffre d'affaires. IR : impôt sur le revenu. IS : impôt sur les sociétés. TNS : travailleur non-salarié

Outre les sept statuts présentés dans le tableau ci-dessus, il existe d'autres formes juridiques d'entreprise. Citons-les pour mémoire : Société en nom collectif (SNC), Société en commandite simple (SCS), Société

en commandite par actions (SCA), Société anonyme (SA), Société d'exercice libéral (SELARL à responsabilité limitée, SELAFA à forme anonyme, SELAS par action simplifiée), Société civile professionnelle (SCP), Société

coopérative et participative (SCOP), ou encore Société civile immobilière (SCI) qui permet de s'associer pour détenir et gérer un ou plusieurs biens immobiliers.

Les conseils de l'expert-comptable

« PRENDRE CONSEIL EST INDISPENSABLE »



Martine Besson-Odin, diplômée d'expertise comptable, consultante, est correspondante régionale AMPHITÉA La Réunion. Elle forme les experts-comptables stagiaires et les collaborateurs de cabinet auprès de l'Institut Régional de formation de l'Ordre des Experts-Comptables de La Réunion, et s'est spécialisée dans l'accompagnement des créateurs d'entreprise.

Pourquoi prendre conseil lorsqu'on crée son entreprise ?

La création d'entreprise est une sacrée aventure. Une aventure excitante, enrichissante, enthousiasmante, motivante... mais aussi une aventure angoissante, risquée et potentiellement décourageante. Dans ce parcours, dans ce tourbillon, dans ce monde très mouvant qu'est l'univers de l'entreprise, le créateur est généralement seul pour affronter cette "jungle". Prendre conseil est indispensable. Pour valider son business plan, adapter ses objectifs à ses moyens, à son environnement personnel et familial, identifier ses forces et ses faiblesses, balayer aussi les spécificités réglementaires et techniques de sa profession. En résumé, prendre conseil est fondamental pour sécuriser son parcours au maximum. Il n'y a pas d'obligation légale à aller voir un expert-comptable avant de se lancer, mais c'est tout simplement incontournable !

Dans quel état d'esprit abordez-vous un entretien avec un créateur d'entreprise ?

Un créateur vient nous voir avec ses compétences techniques et commerciales, mais sans avoir forcément bien réfléchi à la dimension juridique, fiscale et sociale de son entreprise. Son souci est de produire ou d'assurer un service, de vendre, de rentabiliser son activité, de gagner de l'argent. Sans entraver sa motivation et sa volonté d'aller de l'avant, nous devons l'aider à se projeter et à trouver en amont les meilleures solutions en abordant les questions clé. Comment choisir une mutuelle ? Que se passera-t-il en cas d'incapacité temporaire ou permanente de travail ? Qu'est-ce que la garantie homme clé en cas de décès ? Comment protéger son patrimoine par des actes d'insaisissabilité ? Pourquoi préparer sa succession ? Quel statut donner au conjoint si celui-ci rejoint l'entreprise ? Notre rôle est aussi d'aider le créateur à actionner les réseaux et les professionnels qui peuvent l'accompagner dans une démarche d'interprofessionnalité : notaires, avocats, Chambres de commerce et d'industrie, Chambre de métiers...

L'expert-comptable est le "médecin généraliste" de l'entreprise et de l'entrepreneur. Il se doit d'être pratique et rapide, de mettre son interlocuteur en confiance pour déterminer avec lui ses besoins, réaliser les audits nécessaires et lui proposer des solutions immédiates.

Quelle est la principale erreur à ne pas commettre pour un créateur ?

Faire les choses dans la précipitation, ne pas prendre le temps de bien choisir son statut juridique, ce qui va impacter sa stratégie fiscale et sociale. Il faut au moins six mois à un an de préparation avant de se lancer. Même en étant parfaitement informés et préparés, certains ne passent pas le cap fatidique des deux ans et échouent.

Une clé du succès ?

La difficulté de la création est d'être à la fois au four et au moulin. Autrement dit, de développer l'activité sans perdre de vue l'administratif et le juridique. Le créateur est généralement seul et notre rôle est de l'assister au maximum. Mais de lui faire comprendre aussi que si son entreprise l'accapare énormément, elle ne doit pas l'avaler complètement. Il y a aussi une vie après le travail !

GÉRER SON PATRIMOINE

Rechercher le bon équilibre

La gestion du patrimoine du dirigeant doit se faire selon un principe : la recherche d'équilibre entre la partie privée de ce patrimoine et sa partie professionnelle.

Lors du démarrage de l'entreprise, c'est plutôt la partie professionnelle qui requiert toute l'attention du dirigeant, celui-ci s'investissant à fond dans le développement de sa structure.

Quelques années plus tard, lorsque que ce patrimoine professionnel arrive à maturité, il est temps de créer des ponts avec le patrimoine privé via des opérations exceptionnelles de vente du patrimoine professionnel au profit du patrimoine privé.

À SAVOIR

Même si la suppression de l'ISF a levé le blocage que constituait la taxation des revenus du capital, le transfert du patrimoine professionnel vers le privé garde un coût fiscal. Un coût qu'il faut mesurer en calculant au plus juste la valorisation opérée car, en cas de sous-évaluation, le fisc risque de requalifier l'opération.

Rendre son patrimoine privé insaisissable

La protection du patrimoine privé du dirigeant face aux risques professionnels s'organise à l'avance.

Disposant en principe d'un patrimoine unique, les entrepreneurs individuels peuvent rendre leurs biens immobiliers insaisissables, afin de protéger leur patrimoine et d'éviter que faillite professionnelle ne rime avec faillite personnelle. La résidence principale est automatiquement insaisissable (même si une partie seulement de l'habitation est dévolue à l'activité professionnelle). La déclaration d'insaisissabilité concerne donc les autres biens immobiliers, bâtis ou non, de l'entrepreneur : résidence secondaire, terrains...

Établie par un notaire qui se charge de sa publicité, la déclaration d'insaisissabilité est ouverte aux commerçants, artisans, agents commerciaux, agriculteurs, professionnels libéraux ainsi que tous ceux qui exercent leur activité en auto-entreprise ou sous le statut d'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (dans ce cas, la déclaration d'insaisissabilité se cumule avec la déclaration d'affectation du patrimoine). Les sociétés, quelles qu'elles soient, sont exclues de ce dispositif.



Maladie, invalidité, décès, dépendance, chômage... ces risques pèsent sur l'entrepreneur, sa famille et son entreprise en cas d'arrêt de travail.

À SAVOIR

Certains créanciers, les banques notamment, demandent l'engagement personnel du dirigeant sur ses biens propres et en cas de procédure judiciaire avec faute de gestion, la justice peut aussi déclarer un dirigeant responsable. De plus, le fisc peut aussi saisir des biens immobiliers pourtant déclarés insaisissables, en cas de manœuvres frauduleuses ou de non-respect des obligations fiscales de l'entrepreneur.

Attention donc à bien choisir votre régime matrimonial, en optant, par exemple, pour la séparation de biens. Car lorsque l'entrepreneur individuel est marié sous le régime matrimonial de la communauté, la totalité des biens communs aux époux est saisissable par les créanciers professionnels.

LES RISQUES À COUVRIR

Maladie, invalidité, décès, chômage... tous ces risques, qui pèsent directement sur l'entrepreneur, et indirectement sur sa famille et son entreprise, doivent être pris en considération dès la création, avec deux objectifs : garder le même niveau de vie et assurer, si possible, la continuité de l'activité.

Indemnités journalières (IJ)

Jusqu'à présent les professionnels libéraux n'étaient pas assurés de manière obligatoire

contre les arrêts de travail. On estime en effet que seulement 20 à 25 % d'entre eux bénéficiaient d'une garantie indemnités journalières avec un délai de carence court. Par exemple, sur les dix caisses de retraite des professionnels libéraux membres de la CNAVPL (Caisse nationale d'assurance vieillesse des professions libérales), quatre seulement prévoyaient le versement d'IJ, et encore, après un délai de carence de 90 jours ! Tolérable en temps normal, cette situation est devenue insupportable avec la crise du coronavirus. De très nombreux TNS ont dû s'arrêter de travailler sans être indemnisés. Le gouvernement a mis en place un dispositif dérogatoire d'IJ, mais de manière exceptionnelle.

L'UNAPL (Union nationale des professions libérales) a alors demandé et obtenu, pour les professionnels relevant de la CNAVPL, la mise en place d'un dispositif permanent d'indemnités journalières, applicable pendant 90 jours et après un délai de carence de trois jours seulement.

Côté cotisations, elles seront recouvrées par l'URSSAF sur la base de 0,30 % du bénéfice non commercial (BNC), avec un plafond de revenus annuels limité à trois fois le plafond annuel de la Sécurité sociale (PASS), soit 123 408 euros en 2021.

Côté IJ, leur montant, versé par les Caisse primaires d'assurance maladie (CPAM), sera de 1/730^e du revenu annuel, avec un plafond de trois fois le PASS.

Ce nouveau dispositif s'applique depuis le 1^{er} juillet 2021. Même s'il constitue une avancée très importante pour la couverture sociale des indépendants, il ne répond pas à tous leurs besoins en la matière.

Une solution : les TNS ont toujours la possibilité de souscrire une assurance volontaire et individuelle contre le risque AT/MP*. Attention, cette assurance ne donne pas droit au versement d'IJ.

*AT/MP : Accidents du Travail / Maladie professionnelle.



10%

seulement des chefs d'entreprise ont souscrit une assurance chômage.

Source : Les Échos – 30 octobre 2020

Les conseils de l'expert-comptable

« OPTER DÈS LE DÉPART POUR LA BONNE FORMULE »



Rodolphe Cayzac
Expert-comptable et correspondant régional
AMPHITÉA Languedoc-Roussillon

« Les créateurs d'entreprise manquent dans leur grande majorité de culture juridique, fiscale, sociale. On apprend généralement un métier, mais plus rarement à le resituer dans son environnement socio-économique. D'où l'importance des experts-comptables dont le conseil est nécessaire, et je l'espère, pertinent, pour les dirigeants d'entreprise.

Particulièrement pour ceux qui créent leur entreprise ! Un créateur est souvent bien au clair sur le produit ou le service qu'il va proposer et sur le marché qu'il vise. Mais concernant le régime juridique, fiscal, social qu'il va choisir, il est, la plupart du temps, dans le flou. Face à cette situation, notre métier consiste d'abord à écouter attentivement notre client et à le faire parler de ses objectifs, de ses désirs, de ses besoins. Puis, à partir de nos notes, nous modélisons le projet et nous y appliquons les outils dont nous disposons.

Dans cette écoute, tous nos interlocuteurs n'ayant pas le même niveau d'information et de connaissance, nous devons prendre en compte leur vécu, leur histoire personnelle, leur vision de leur entreprise.

Les choix qui s'offrent au créateur en matière de forme juridique, de régime fiscal et de régime social sont nombreux aujourd'hui. Lorsque j'ai démarré, il n'y avait que deux formes juridiques d'entreprise : la SA et la SARL. Depuis, les sociétés unipersonnelles sont apparues et aujourd'hui, sur les 400 ou 500 clients de mon cabinet, il n'y a pratiquement plus de SA. Autre évolution notable, l'apparition de l'auto-entrepreneur permet à un créateur de démarrer avant d'opter pour une forme juridique plus élaborée. En résumé, il est beaucoup plus facile aujourd'hui de créer une entreprise, car nous avons plus d'outils à notre disposition. La démarche est marquée par la souplesse et l'adaptabilité, mais il faut opter dès le départ pour la bonne formule. Ce n'est pas évident, car les trois composantes de la création d'entreprise – forme juridique, statut social, statut fiscal – interfèrent profondément entre elles. Sans parler de la protection sociale qui demande, elle aussi, une bonne réflexion...

En matière de fonctionnement d'une entreprise, on peut toujours corriger un choix, et il est même parfois nécessaire de le faire pour tenir compte de l'évolution de sa société, mais il est important de savoir que cela a un coût, parfois non négligeable. »

Invalidité

Dans ce domaine, le choix doit tenir compte du taux d'invalidité assuré (totale, partielle, forfaitaire ou en fonction des revenus), de l'assiette de ce taux et de la caisse qui va intervenir.

À SAVOIR

Les barèmes d'invalidité utilisés par la Sécurité sociale donnent droit à une pension d'invalidité, ceux utilisés par les assureurs permettent d'obtenir une rente ou un capital. Dans tous les cas, les barèmes utilisés se basent sur :

- l'invalidité fonctionnelle, c'est-à-dire l'incapacité à effectuer les gestes de la vie quotidienne,
- l'invalidité professionnelle, c'est-à-dire l'incapacité à exercer sa profession correctement.

Lors du choix de votre contrat prévoyance, privilégiez plutôt l'invalidité professionnelle, pour tenir compte, notamment, des spécificités de votre métier.

Décès

Sur les 612 000 décès annuels en France, 21 % concernent des personnes âgées de 30 à 65 ans, 96 % étant causés par une maladie, 4 % par un accident. La protection va varier sensiblement selon que l'on est cadre-salarié ou profession libérale. Les paramètres à prendre en compte : le montant du capital nécessaire à la famille en cas de disparition, le patrimoine à protéger, la situation familiale (enfants jeunes, mariages précédents...), les droits de succession éventuels.

Chômage

Dans ce domaine, les droits sont différents selon le statut : le gérant assimilé salarié, par exemple, n'ayant aucun droit.

Une solution : l'assurance garantie chômage pour garantir un revenu en cas de perte involontaire d'activité professionnelle. Cette assurance peut être couplée avec un contrat d'épargne, tel que le Plan d'Épargne Retraite (PER), qui offre trois avantages : moins de fonds perdus dans le temps, une épargne disponible selon la réglementation de la Loi PACTE et utilisable à la retraite.

À SAVOIR

En 2020, 33 189 hommes ou femmes chefs d'entreprise ont perdu leur activité professionnelle en France. Pourtant, 10 % seulement des chefs d'entreprise ont souscrit une assurance chômage quelle qu'elle soit ! Une solution existe : l'association GSC, créée il y a 40 ans par les organisations patronales pour proposer aux dirigeants, mandataires sociaux, TNS, entrepreneurs individuels, créateurs/repreneurs, une assurance volontaire leur garantissant un revenu en cas de perte d'emploi. Un filet de sécurité qui préserve leur audace, car « ils savent que leur aventure entrepreneuriale ne mettra pas en péril leur patrimoine, leur niveau de vie, leur sphère familiale et personnelle ».

Pour en savoir plus : www.gsc.asso.fr

LE STATUT DU CONJOINT

Trop de chefs d'entreprise ayant négligé le statut de leur conjoint (ou partenaire de Pacs), la loi PACTE a introduit une présomption simple : si le dirigeant omet d'attribuer un statut à son conjoint – alors même que ce dernier travaille effectivement dans l'entreprise – ce dernier bénéficie automatiquement du statut de conjoint salarié.

Mais ce statut étant le plus coûteux pour l'entreprise, cette mesure doit inciter les chefs d'entreprise concernés à prendre les devants en choisissant un statut dès la création de leur entreprise.

Ce statut peut prendre trois formes :

Associé : ce statut est ouvert au conjoint participant de façon professionnelle et habituelle à l'activité de l'entreprise et détenant des parts sociales de l'entreprise. Il relève alors du même statut social que le dirigeant, soit assimilé salarié, soit TNS.

Collaborateur : statut ouvert au conjoint collaborant de manière régulière à l'activité de l'entreprise, sans être associé ni rémunéré.

Salarié : ouvert au conjoint collaborant de manière professionnelle et habituelle à l'activité de l'entreprise, et disposant d'une rémunération et d'un contrat de travail.

DIVIDENDES ET/OU RÉMUNÉRATION ?

De nombreux paramètres sont à prendre en compte pour choisir entre la rémunération et/ou les dividendes. Ce choix impacte en effet à la fois économiquement et fiscalement l'entreprise et son dirigeant. La rémunération, par exemple, offre au dirigeant une protection sociale et un revenu régulier, même si l'entreprise ne réalise pas de bénéfice. Elle permet à l'entreprise de réduire son montant imposable.

A contrario, le dirigeant rémunéré est imposé dans la catégorie traitement et salaire (il ne peut pas bénéficier du prélèvement forfaitaire) et l'entreprise voit ses charges augmentées.

Les dividendes quant à eux permettent au dirigeant d'opter fiscalement pour le prélèvement forfaitaire et allègent les charges de l'entreprise en augmentant son résultat.

A contrario, ils n'offrent pas de protection sociale, ne valident aucun trimestre de retraite, sont soumis à un taux de prélèvements sociaux plus important que celui des revenus d'activité et ne constituent pas une charge déductible pour l'entreprise pour laquelle l'imposition des bénéfices va donc être plus importante.

À SAVOIR

La tentation peut être grande pour un dirigeant qui détient la majorité des actions d'une société de se payer, uniquement ou majoritairement, en dividendes, afin d'éviter les charges sociales. Il entre alors dans une logique d'abus de droit social et risque, s'il est l'objet d'un des nombreux contrôles effectués chaque année par le fisc, de subir un redressement.

Le recours au conseil est indispensable pour arbitrer et optimiser ses revenus, sachant qu'on peut mixer rémunération et dividendes.



Beaucoup de chefs d'entreprise ne pensent pas à assurer leurs dividendes, élément pourtant important de leur rémunération.



« CHACUN DOIT PRENDRE SES RESPONSABILITÉS POUR BIEN SE COUVRIR »

Hervé Toussay dirige des entreprises agricoles et agroalimentaires en Martinique. Il est aussi correspondant régional AMPHITÉA Antilles.

La réglementation qui régit la protection du chef d'entreprise dans les territoires ultramarins est la même que sur le continent et ce, malgré un tissu économique plus étroit. Lorsqu'on y crée une entreprise, il faut toutefois savoir qu'il existe sur le plan fiscal, des dispositions spécifiques comme l'octroi de mer, des taux de TVA particuliers, ou encore des exonérations fiscales spécifiques destinées à compenser les surcoûts liés à l'insularité. À part cela, la démarche de création et les précautions qu'il faut prendre pour sa protection sociale et patrimoniale sont identiques. Il appartient à chacun de prendre ses responsabilités pour bien se couvrir. Notamment en se renseignant sur son secteur d'activité et l'aide que les organisations professionnelles peuvent apporter.

Pour moi qui suis président de l'association interprofessionnelle martiniquaise des producteurs de fruits et légumes et membre de l'association martiniquaise pour la promotion de l'industrie, c'est un point très important. De la création à la transmission, il ne faut pas hésiter à se renseigner. En tant que correspondant régional AMPHITÉA, je suis très sensible à la notion de réseau et j'apprécie la mission de sensibilisation et d'information que me confèrent ces deux fonctions. AMPHITÉA, son partenaire assureur et le monde de l'entreprise sont autant de grandes familles au sein desquelles l'écoute, le conseil, l'entraide, sont importants pour accompagner et faciliter la démarche d'entreprendre. ●