

WikiCréa présente

CREATOR

EDITION 2017



**SPECIAL AUTO-ENTREPRISE
ET MICRO-ENTREPRISE**

www.wikicrea.fr

Avant-propos

Historique de la micro-entreprise

Créé en 1992, le statut de la micro-entreprise a été imaginé pour les très petites activités individuelles, afin de dispenser les dirigeants d'avoir à tenir une comptabilité, et de simplifier leurs déclarations fiscales et sociales.

Le principe de la micro-entreprise, toujours à l'œuvre aujourd'hui, est simple : l'administration détermine le bénéfice de l'activité non pas sur une base réelle mais selon un pourcentage fixe des recettes. **C'est le système du « forfait ».**

Le 1^{er} janvier 2009 est apparu un statut concurrent, celui de l'auto-entreprise, qui a connu dès son lancement un énorme succès. Reprenant l'esprit de la micro-entreprise, l'auto-entreprise supprime les barrières à l'entrée des professions artisanales et simplifie le paiement des cotisations sociales en instaurant **le système du « micro-social »** : désormais les cotisations se paient au mois ou au trimestre sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires.

Ainsi le niveau des charges sociales est parfaitement lié au niveau de l'activité et le chef d'entreprise n'a plus à subir le mécanisme des échéanciers et des régularisations de charges. Le même mécanisme a aussi été instauré, sur option, pour le paiement de l'impôt sur le revenu.

Les deux régimes micro-entreprise et auto-entreprise ont finalement fusionné le 1^{er} janvier 2016.

Si le nouveau régime unique s'appelle « micro-entreprise », dans les faits c'est bien le système de l'auto-entreprise qui triomphe. Les restrictions d'accès aux activités artisanales ont toutefois été rétablies, ainsi que l'inscription obligatoire au registre du commerce ou au répertoire des métiers.

Aujourd'hui, le régime de la micro-entreprise constitue une véritable opportunité pour démarrer une activité sans prendre de risque juridique ni fiscal.

La micro-entreprise est un régime moderne et efficace. Pourquoi s'en priver ?

Contenu

AVANT-PROPOS	3
INTRODUCTION	7
1^{ERE} PARTIE – PRESENTATION DU REGIME DE LA MICRO-ENTREPRISE	9
Les principales caractéristiques de la micro-entreprise	10
Les avantages et les inconvénients de la micro-entreprise	13
Cotisations, impôts et taxes en micro-entreprise	15
Le principe de l’abattement fiscal en micro-entreprise	16
Le versement libératoire de l’impôt sur le revenu	18
2^{EME} PARTIE : LIMITATIONS ET INCOMPATIBILITES	21
Les activités interdites en micro-entreprise.....	22
Une micro-entreprise et plusieurs activités.....	24
Créer plusieurs micro-entreprises	25
Deux micro-entreprises au sein d’un même foyer	26
Le dépassement des seuils de la micro-entreprise.....	28
Le statut micro-entrepreneur est-il compatible avec le statut de fonctionnaire ?	29
La limitation du régime micro-entreprise dans le temps	31
Peut-on embaucher un salarié en micro-entreprise ?.....	32
3^{EME} PARTIE : LES DEMARCHES DE CREATION D’UNE MICRO-ENTREPRISE	33
Créer une micro-entreprise : les démarches.....	34
Limiter sa responsabilité : le formulaire PEIRL.....	36
4^{EME} PARTIE : LA GESTION DE LA MICRO-ENTREPRISE	39
Les obligations comptables en micro-entreprise	40
Déclarer son chiffre d’affaires	42

Faire une facture en bonne et due forme	44
Trouver des clients	47
Bien référencer son entreprise sur internet	51
5^{EME} PARTIE : LES DROITS DU MICRO-ENTREPRENEUR	55
Les aides à la création d'une micro-entreprise	56
La taxe CFP et le droit à la formation professionnelle pour les micro-entrepreneurs	59
La validation des trimestres de retraite en micro-entreprise.....	61
Le choix obligatoire d'une mutuelle en micro-entreprise	63
6^{EME} PARTIE : LES ALTERNATIVES A LA MICRO-ENTREPRISE.....	65
Les coopératives d'activité et d'emploi et le statut d'entrepreneur-salarié.....	66
Le portage salarial.....	69
Le CESU : chèque emploi service universel	72
Le statut VDI : vendeur à domicile indépendant.....	75
Le statut d'agent commercial indépendant	78
7^{EME} PARTIE : APRES LA MICRO-ENTREPRISE	81
Arrêter sa micro-entreprise.....	82
Vendre sa micro-entreprise.....	84
Transformer sa micro-entreprise en entreprise individuelle ou en société.....	86
8^{EME} PARTIE : DEVENIR UN BON CHEF D'ENTREPRISE.....	89
Les qualités d'un bon micro-entrepreneur	90
Un dernier conseil : déclarez toutes vos recettes	98

Introduction

La micro-entreprise est une chance.

Peu risqué sur le plan administratif et fiscal, le régime de la micro-entreprise est une excellente opportunité pour tester une activité ou exercer une activité secondaire sans contrainte.

Mais attention à ne pas confondre vitesse et précipitation : créer une entreprise, même petite, n'est jamais anodin et nécessite une longue phase d'étude et de réflexion.

D'abord, le statut de la micro-entreprise n'est pas forcément adapté à toutes les activités ; il peut être limitatif voire incompatible avec certaines professions ou situations personnelles.

Créer une micro-entreprise peut aussi se révéler défavorable sur le plan fiscal : le mécanisme de l'abattement forfaitaire et le système de calcul des cotisations sociales ne conviennent pas aux activités à faible marge par exemple.

Ensuite, créer une micro-entreprise, c'est adhérer au régime social des travailleurs indépendants non-salariés (le RSI dans la plupart des cas), qui offre une protection moindre que le régime général.

Enfin, même s'il est très simplifié, le régime de la micro-entreprise entraîne des obligations en matière de suivi d'activité et de déclarations, qu'il convient de bien maîtriser.

Complet et pédagogique, cet ouvrage vous permettra de créer en toute connaissance de cause, d'éviter les pièges et les erreurs, et de démarrer l'esprit serein.

Bonne lecture et bonne création d'entreprise !

1^{ère} partie – Présentation du régime de la micro-entreprise

Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ?

Comment fonctionne une micro-entreprise ?

Quels sont les avantages et inconvénients de la micro-entreprise ?

Comment sont calculés les impôts et les cotisations sociales ?

Faut-il choisir l'option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu ?

Les principales caractéristiques de la micro-entreprise

La micro-entreprise est une entreprise dont le régime fiscal et social est très simplifié.

Voici ses principales caractéristiques, qui sont détaillées plus loin dans ce guide :

- La tenue d'une comptabilité réelle n'est pas obligatoire,
- Le régime de la TVA ne s'applique pas,
- Le régime est soumis aux plafonds de chiffre d'affaires suivants :
 - 82 200 € pour la vente de marchandises,
 - 32 900 € pour les services ou la main d'œuvre,
 - 82 200 € dont 32 900 € de main d'œuvre pour les activités mixtes.

La micro-entreprise : une entreprise individuelle avant tout.

Il y a deux types d'entreprises en France : les sociétés, et les entreprises individuelles.

Les micro-entreprises se classent dans la seconde catégorie. La micro-entreprise est donc un régime qui permet à un individu seul d'exercer une activité, sans avoir à créer une personne morale nouvelle : pas d'associé, pas de statuts à rédiger ni de capital à déposer.

Les obligations en micro-entreprise.

Les principales obligations en micro-entreprise sont les suivantes (elles sont détaillées plus loin dans ce guide) :

- Avoir un compte bancaire séparé (un simple compte courant à votre nom sera suffisant),
- Tenir un livre de recettes listant toutes les entrées d'argent,
- Déclarer ses recettes tous les mois ou tous les trois mois,
- Conserver les justificatifs des dépenses,
- Indiquer la mention obligatoire suivante sur les factures : *Exonéré de TVA, art. 293-B du CGI.*

Les différences entre l'entreprise individuelle classique et la micro-entreprise.

Le tableau suivant présente les principales différences entre l'entreprise individuelle classique (comptabilité réelle) et la micro-entreprise :

	E.I. Entreprise individuelle classique	Micro-entreprise
Limitations de chiffre d'affaires	Aucune	Chiffre d'affaires à ne pas dépasser : 82200 € (vente marchandises) 32900 € (vente services). Certaines activités interdites (immobilier, agriculture...)
Séparation des patrimoines	NON mais possibilité d'opter pour la R. Limitée (EIRL)	NON mais possibilité d'opter pour la R. Limitée (EIRL)
Principe général	Recettes - Dépenses = Résultat brut - charges sociales = Résultat net imposable (BIC, soit la rémunération du chef d'entreprise)	Bénéfices (BIC) déterminés de manière forfaitaire (pas de comptabilité à tenir) : - 29% des recettes si vente de marchandises - 50 % des recettes si vente de services
TVA	TVA applicable	hors TVA
Charges sociales	Régime RSI Charges = 47% du B.I.C. selon échéancier régularisé <u>Exonération ACCRE la première année (sous conditions)</u>	Régime RSI. Charges = % du chiffre d'affaires : - 13,4 % vente marchand. - 23,1 % vente services. <u>Réductions ACCRE les 3 premières années (sous conditions)</u>
Impôt sur le revenu	B.I.C. imposable selon les tranches marginales d'impôt sur le revenu : - 0% jusqu'à 9700 € - 14% jusqu'à 26791 € - 30 % jusqu'à 71826 € - 41% puis 45% au-delà. <u>Exonération pendant 5 ans + 3 ans dégressifs si en zone ZRR.</u>	Bénéfices (BIC) déterminés de manière forfaitaire imposables selon les tranches marginales d'impôt sur le revenu OU possibilité d'opter pour le versement libératoire (irrévocable) : prélèvement de l'IR à la source (% du chiffre d'affaires : 1 à 2,2%)

Le paiement des cotisations sociales et de l'impôt sur le revenu en micro-entreprise.

En micro-entreprise, les cotisations sociales se paient sur la base d'un pourcentage des recettes déclarées : **c'est le régime du « micro-social ».**

Quant à l'impôt sur le revenu, il peut se payer de deux manières différentes :

- soit sur la base d'un pourcentage des recettes déclarées : c'est l'option pour le versement libératoire,
- soit, de manière plus traditionnelle, en déclarant ses revenus sur la feuille d'impôt sur le revenu, afin que le barème de l'impôt s'applique (tranches). Or la notion de revenu étant inexistante en micro-entreprise, l'administration estimera les revenus sur la base des recettes diminuées d'un abattement forfaitaire. **C'est le régime « micro-fiscal ».**

Type d'activité	Taux de cotisations sociales (% recettes)	Taux de cotisations sociales avec ACCRE (3 premières années)	Taux IR si option versement libératoire (% recettes)	Abattement forfaitaire
Vente / hôtellerie / restauration BIC (au RSI)	13,40%	3,40% / 6,70% / 10,10%	1 %	71 %
Services BIC (au RSI)	23,10%	5,80% / 11,60% / 17,40%	1,7 %	50 %
Services BNC (RSI)	23,10%	5,80% / 11,60% / 17,40%	2,2 %	34 %
Services BNC (CIPAV)	22,90 €	5,80% / 11,50% / 17,20%	2,2 %	34 %

La cotisation foncière des entreprises en micro-entreprise.

Comme toutes les entreprises, les micro-entreprises sont soumises au paiement de la cotisation foncière des entreprises (CFE), qui est une taxe locale à payer en décembre de chaque année (sauf l'année de création).

Le taux de la CFE varie d'une commune à l'autre.

Les principales caractéristiques de la micro-entreprise exposées, entrons à présent dans le détail et penchons-nous sur les implications au quotidien, notamment en terme de fiscalité, de régime social et de paiement des cotisations sociales.

Concrètement, quels sont les avantages et les inconvénients du régime de la micro-entreprise ?

Les avantages et les inconvénients de la micro-entreprise

Le régime de la micro-entreprise a constitué un progrès remarquable pour les créateurs d'entreprise, en simplifiant les démarches de création et de gestion.

Les avantages du régime de la micro-entreprise.

- **TRANSPARENCE ET PREVISIBILITE DES CHARGES SOCIALES.**

La méthode de calcul des cotisations sociales est simple : c'est un pourcentage du chiffre d'affaires. Vous déclarez votre chiffre d'affaires tous les mois ou tous les trimestres, vous faites la multiplication par le pourcentage de charges, et vous envoyez le chèque correspondant au résultat. Vous n'aurez jamais de régularisation, pas d'échéancier de charges, pas de surprise désagréable. C'est le principe du régime micro-social.

- **TRANSPARENCE ET PREVISIBILITE DE L'IMPOT SUR LE REVENU.**

Si l'option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu (IR) est choisie, l'IR sera prélevé selon un pourcentage du chiffre d'affaires, de la même manière que les charges sociales RSI.

- **COMPTABILITE ULTRA-ALLEGEE.**

La paperasse est très limitée en micro-entreprise. La seule obligation concerne le suivi de votre chiffre d'affaires, sur un cahier ou un document informatique adapté. Il n'y a aucune obligation de tenir une comptabilité et pas d'expert-comptable à rémunérer.

- **PAS DE TVA A REVERSER.**

Le régime micro-auto-entreprise n'est pas soumis au système de la TVA, ainsi vous n'avez pas à alourdir vos factures du montant de la TVA. Vos clients apprécieront, notamment les particuliers qui ne peuvent pas la récupérer.

- **VOUS POUVEZ EMBAUCHER.**

Contrairement à une idée reçue, il est possible d'embaucher un salarié en micro.

- **VOUS POUVEZ EXERCER PLUSIEURS ACTIVITES DIFFERENTES.**

- **LES DEMARCHES DE CREATION SONT SIMPLES ET PEU COUTEUSES.**

Les inconvénients du régime de la micro entreprise.

Le régime de la micro-entreprise comporte aussi des inconvénients importants, ce qui en fait un statut inadapté dans certains cas :

- **L'ABSENCE DE COMPTABILITE** peut se révéler un obstacle en terme de crédibilité, par exemple pour obtenir des financements professionnels et personnels. Sans document comptable officiel prouvant votre rentabilité, votre banquier pourrait ne pas vous suivre.
- **LA TVA NON APPLICABLE** signifie que vous ne pourrez pas récupérer la TVA sur les achats. Cela peut poser problème si vous avez des investissements importants à faire : les 20% sur l'achat d'une machine ou d'un véhicule seront perdus.
- **LA FERMETURE A CERTAINES AIDES.** Le régime de la micro n'est pas ouvert à certaines aides pourtant bien utiles : exonérations de CFE (cotisation foncière des entreprises), prêt à taux zéro Initiative France (réseau des chambres de commerce), exonération d'impôt ZRR (zones de revitalisation rurale)...
- **LA DIFFICULTE DE REVENTE.** Il est plus difficile de valoriser ou de revendre une micro-entreprise qu'une société : en effet vous n'avez aucun document comptable officiel prouvant votre performance économique.
- **LE STATUT DE TRAVAILLEUR INDEPENDANT NON SALARIE.** En créant une micro-entreprise, vous quitterez le régime général de la Sécurité sociale et passerez au régime des travailleurs indépendants. C'est le RSI qui prendra en charge votre protection sociale et vous n'aurez plus droit aux indemnités chômage.
- **LES LIMITATIONS DE CHIFFRE D'AFFAIRES.** L'activité est en effet soumise à des plafonds de chiffre d'affaires.

Pour résumer, le statut d'auto-micro-entrepreneur est surtout intéressant pour tester une activité, ou pour exercer une activité complémentaire, ou encore pour effectuer des petits travaux ou services auprès des particuliers. Si votre démarrage d'activité nécessite des investissements ou si votre objectif est de valoriser et revendre votre entreprise rapidement, créez plutôt une société.

Cotisations, impôts et taxes en micro-entreprise

Voici les pourcentages de cotisations sociales et d'impôt sur le revenu ainsi que le taux des différentes taxes en micro-entreprise, selon le type d'activité exercé (données 2016) :

Type d'activité	Abattement fiscal	Taux de cotisations sociales*	Taux de charges fiscales**	CFP***	TFC****	Total
Ventes de marchandises, hébergement touristique (BIC)	71%	13,40%	1%	0,1%	0,015%	14,515%
Prestations de services artisanales (BIC)	50%	23,10%	1,7%	0,3%	0,48%	25,58%
Prestations de services commerciales (BIC) et gîtes ruraux	50%	23,10%	1,7%	0,2%	0,044%	25,044%
Prestations de services libérales (BNC)	34%	23,10%	2,2%	0,2%	0%	25,5%
Prestations de service rattachées à la CIPAV / activités libérales non règlementées (BNC)	34%	22,90%	2,2%	0,2%	0%	25,3%

* si vous bénéficiez de l'ACCRE, les taux sont réduits pendant 3 ans

** si option pour le versement libératoire : retenue à la source de l'impôt sur le revenu

*** contribution à la formation professionnelle

**** taxe pour frais de chambre de commerce et d'industrie ou de métiers et de l'artisanat, en fonction de l'activité

Le principe de l'abattement fiscal en micro-entreprise

Le principe de l'abattement fiscal en micro-entreprise est essentiel. C'est le cœur du système de la micro-entreprise. Voici son fonctionnement.

Le micro-entrepreneur étant dispensé de tenir une vraie comptabilité, l'Etat n'a aucun moyen de connaître le revenu du chef d'entreprise (chiffre d'affaires moins les dépenses). C'est la raison pour laquelle il a instauré le système de l'abattement fiscal ou « abattement forfaitaire ».

Concrètement, l'Etat calcule lui-même les dépenses et le bénéfice de l'activité, sur la base des recettes déclarées, en procédant à des abattements forfaitaires :

- Pour les activités d'achat et vente de marchandises et les locations touristiques, l'Etat considère que les dépenses représentent **71%** du chiffre d'affaires ; par conséquent le bénéfice (rémunération) représente **29%** du chiffre d'affaires.
- Pour les activités de services, l'Etat considère que les dépenses représentent **50%** du chiffre d'affaires ; par conséquent le bénéfice (rémunération) représente **50%** du chiffre d'affaires.
- Enfin, pour les activités libérales, l'Etat considère que les dépenses représentent **34%** du chiffre d'affaires ; par conséquent le bénéfice (rémunération) représente **66%** du chiffre d'affaires.

Exemple :

Un restaurateur en micro-entreprise a réalisé 30 000 € de chiffre d'affaires au cours de l'année. L'Etat considérera que son bénéfice (rémunération) est donc de **30 000 X 29% = 8 700 €**.

C'est ce bénéfice forfaitaire que le restaurateur devra déclarer aux impôts, aux organismes sociaux ou encore à Pôle Emploi (à noter que les cotisations sociales ne peuvent être déduites du montant déclaré).

Remarques importantes :

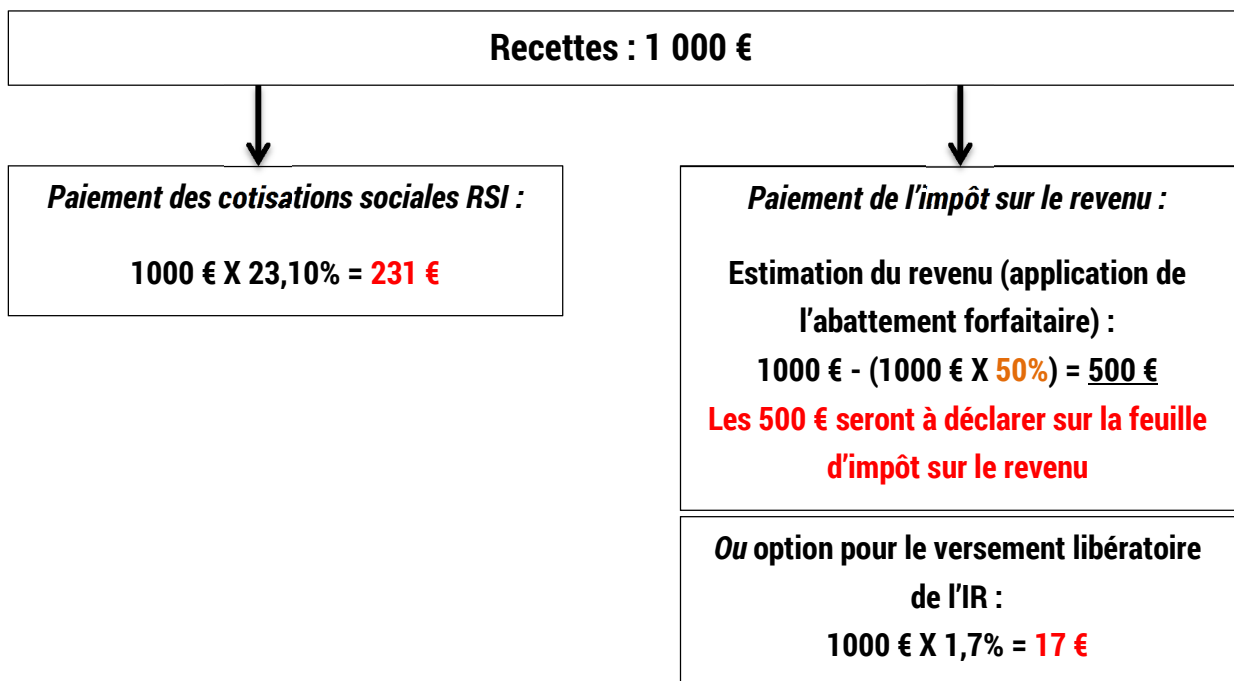
- Le bénéfice réel du micro-entrepreneur ne correspond jamais exactement au bénéfice forfaitaire : dans certains cas, le micro-entrepreneur sera gagnant, c'est-à-dire que son bénéfice forfaitaire sera inférieur à son bénéfice réel : il paiera moins d'impôt que s'il était au régime réel. Dans le cas inverse, il sera perdant.
- Ainsi le régime de la micro-entreprise n'est pas favorable aux activités à faible marge.

- Bien entendu, le montant de l'abattement (c'est-à-dire le montant des dépenses estimées par l'Etat) n'est pas prélevé sur le compte du micro-entrepreneur.

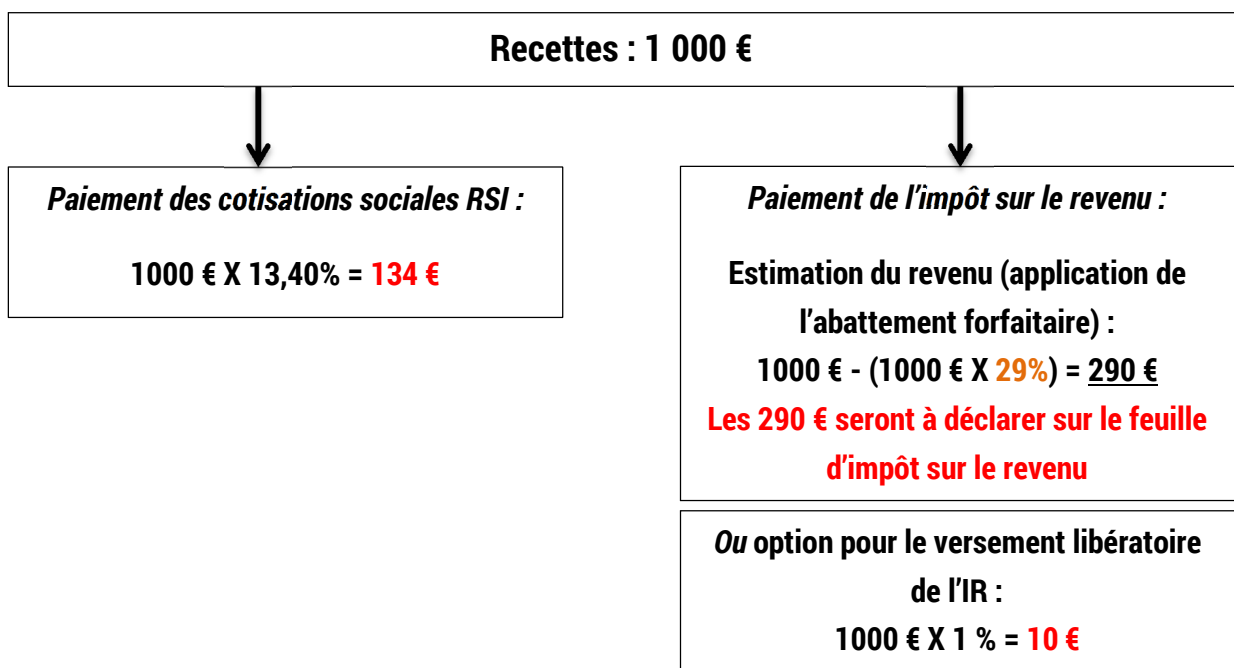
Trop de micro-entrepreneurs confondent chiffre d'affaires et bénéfice forfaitaire : c'est bien le bénéfice forfaitaire qu'il faut déclarer si l'on vous demande votre rémunération !

Fonctionnement de la micro-entreprise : exemples concrets

Exemple pour une activité de prestation de services à domicile BIC :



Exemple pour une activité de vente de produits manufacturés BIC :



Le versement libératoire de l'impôt sur le revenu

Toute activité exercée en micro-entreprise est soumise à l'impôt sur le revenu (IR).

Nous l'avons vu, le régime de la micro-entreprise étant un régime forfaitaire, les revenus du chef d'entreprise sont estimés sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé :

- **Revenu = 29% du chiffre d'affaires** pour les activités de commerce, production, hébergement et restauration,
- **Revenu = 50% du chiffre d'affaires** pour les activités de services,
- **Revenu = 66% du chiffre d'affaires** pour les activités libérales.

En ce qui concerne son imposition à l'IR, le micro-entrepreneur a en réalité deux solutions :

- **Déclarer ses revenus normalement sur sa feuille d'impôt, une fois par an**, dans la case « Revenus et plus-values des professions non salariées ». Les revenus sont alors soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu (tranches).
- **Ou bien opter pour le versement fiscal libératoire**. C'est un prélèvement à la source : le micro-entrepreneur paie un pourcentage sur son chiffre d'affaires, qui est affecté directement au paiement de l'impôt sur le revenu. Cette option est possible si le revenu fiscal du foyer de l'avant dernière année ne dépasse pas certains montants (environ 27000 € pour une personne seule, 54 000 € pour un couple).

L'option pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu est irrévocable.

Le versement libératoire : fonctionnement

Si le micro-entrepreneur opte pour le versement libératoire, le montant de l'impôt sur le revenu sera prélevé sur la base de ses déclarations mensuelles (ou trimestrielles) de chiffre d'affaires, de la même manière que les cotisations sociales.

Les pourcentages suivants s'appliquent :

- **1 % du chiffre d'affaires** pour les activités commerciales, de fabrication, de restauration ou d'hébergement,
- **1,7 % du chiffre d'affaires** pour les activités de services,
- **2,2 % du chiffre d'affaires** pour les professions libérales.

Par conséquent, aucun paiement n'est à effectuer si le chiffre d'affaires est nul.

A noter : Avec le versement libératoire, les revenus de la micro-entreprise ne sont pas soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu (tranches) ; toutefois ils seront pris en considération pour la détermination du volume global de revenus du foyer et pour déterminer le taux

d'imposition qui pèsera sur le reste des revenus du foyer. Il faut donc continuer à les déclarer sur la feuille d'impôt.

Le prélèvement libératoire : avantages et inconvénients.

Les avantages du versement libératoire de l'impôt sur le revenu :

- L'impôt sur le revenu est payé à titre définitif au fur et à mesure de l'encaissement des recettes : les prélèvements sont lissés tout au long de l'année,
- Pas de régularisation en fin d'année, pas de mauvaise surprise,
- Pas d'effet de seuil contrairement au système traditionnel du barème et des tranches de l'impôt sur le revenu,
- Le montant à payer est facile à calculer et à prévoir : c'est un pourcentage du chiffre d'affaires,
- L'impôt sur le revenu est transformé en une charge variable qui dépend du niveau d'activité, ce qui est particulièrement apprécié des chefs d'entreprise.

Les inconvénients du paiement libératoire de l'impôt sur le revenu :

- Le chef d'entreprise devient imposable dès le premier euro de chiffre d'affaires, alors qu'il aurait peut-être été non imposable s'il n'avait pas opté pour le versement libératoire (simulation à effectuer),
- En conséquence, le risque est aussi de perdre certains avantages sociaux.

Comment opter pour le versement libératoire ?

L'option pour le versement libératoire peut être choisie à la création de la micro-entreprise (case à cocher dans le formulaire de déclaration d'activité).

L'option peut aussi être choisie à tout moment par une demande auprès du RSI ou de l'URSSAF.

Conseil : Si vous n'êtes pas imposable et si vous prévoyez un chiffre d'affaires faible la première année d'activité, n'optez pas pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Au contraire, s'il y a d'autres sources de revenus dans votre foyer et que le chiffre d'affaires de votre entreprise a tendance à bien décoller, optez vite pour le versement libératoire !

2^{ème} partie : Limitations et incompatibilités

Quelles sont les activités interdites en micro-entreprise ?

Peut-on exercer plusieurs activités en micro-entreprise ?

Peut-on créer plusieurs micro-entreprises ?

Que se passe-t-il en cas de dépassement des plafonds d'activité ?

Peut-on créer une entreprise en étant fonctionnaire ?

Combien de temps peut-on exercer sous ce statut ?

Peut-on embaucher un salarié en micro-entreprise ?

Les activités interdites en micro-entreprise

Le statut de micro-entrepreneur permet d'exercer une activité dans quasiment tous les domaines: commerce, artisanat, professions libérales, import-export...

Certaines activités sont toutefois exclues du système de la micro-entreprise, telles que celle d'agriculteur, agent immobilier, artiste, notaire, médecin ou encore loueur de biens.

Les activités exclues du régime de la micro-entreprise.

Voici la liste des activités exclues, et les statuts alternatifs :

- 1. Les activités agricoles rattachées au régime social de la MSA :**
 - *Alternative* : statut agricole de « cotisant solidaire », ou micro-BA,
 - *A noter* : Les activités d'entretien de parc et jardin (tonte, taille, élagage, broyage...) sont considérées comme commerciales (BIC), mais avec une inscription obligatoire à la MSA. La micro-entreprise est donc impossible.
- 2. Les activités relevant de la TVA immobilière :** un micro-entrepreneur ne peut pas devenir agent immobilier, car ce dernier est obligatoirement soumis à TVA,
 - *Alternatives* : entreprise individuelle au réel, société (EURL, SARL, SAS/SASU),
 - il est toutefois possible d'être administrateur de biens (gestion d'immeubles) ou encore agent commercial immobilier indépendant en micro-entreprise.
- 3. Les activités libérales relevant d'autres caisses que la Cipav ou le RSI :** notaires, officiers ministériels, huissiers de justice, commissaires-priseurs, avocats, médecins, chirurgiens-dentistes, pharmaciens, sages-femmes, infirmiers, masseurs-kinésithérapeutes, pédicures-podologues, orthophonistes, orthoptistes, vétérinaires, agents d'assurances, experts-comptables, commissaires aux comptes...
 - *Alternatives* : entreprise individuelle au réel, sociétés.
- 4. Les activités de location :** location de matériel, location d'immeubles non meublés ou professionnels.
 - *Alternatives* : entreprise individuelle au réel, sociétés.
 - A noter à l'inverse que l'activité de location de meublé (gîte ou chambres d'hôtes) est autorisée en micro-entreprise.
- 5. Les activités artistiques :**
 - *Alternatives* : entreprise individuelle inscrite à l'URSSAF avec enregistrement à la Maison des Artistes ou à l'Agessa ; société ; statut intermittent du spectacle,
 - *A noter* : L'exercice de l'activité d'entrepreneur de spectacle vivant est soumis à la délivrance d'une licence spéciale.

Les activités difficiles à exercer en micro-entreprise.

Les activités suivantes ne sont pas conseillées en micro-entreprise :

- Les activités comportant des risques professionnels importants, car il sera difficile d'obtenir l'accord d'une assurance pour couvrir les risques,
- Les activités nécessitant des investissements importants, car la TVA n'est pas récupérable sur les achats,
- Les activités nécessitant d'embaucher, même s'il est théoriquement possible d'embaucher en micro-entreprise,
- Les activités de commerce pur, notamment l'import-export, car la TVA n'est pas récupérable.

Enfin les activités fortement évolutives du type start-up sont déconseillées en micro-entreprise car elles nécessitent le plus souvent une comptabilité réelle et un capital ouvert et négociable.

Une micro-entreprise et plusieurs activités

Il est possible, au sein d'une seule et même micro-entreprise, de déclarer plusieurs activités différentes :

- L'activité principale est à déterminer en priorité.
- La ou les activités secondaires peuvent n'avoir rien à voir avec l'activité principale.
- Si au sein de l'entreprise on trouve une activité commerciale et une autre activité artisanale, alors l'entreprise doit être inscrite en même temps au Répertoire des métiers et au Registre du commerce et des sociétés. Le Centre de formalités compétent est alors la Chambre de Métiers, auprès duquel il faudra déposer le formulaire de déclaration.

Les différentes activités peuvent être de nature différente : prestations de services pour l'une, vente de marchandises pour l'autre par exemple. Dans ce dernier cas, il s'agira d'une micro-entreprise « mixte ».

La micro-entreprise « mixte ».

Dans le cas d'une micro-entreprise mixte, il faudra déclarer deux chiffres d'affaires, qui seront soumis aux deux taux de charges différents.

Le chiffre d'affaires global sera soumis au seuil de 82 200 €, dont 32 900 € de prestations de services. Par exemple, un micro-entrepreneur qui fait sur l'année 45 000 € d'achat-revente de marchandises + 30 000 € de facturation de main d'œuvre, soit un total de 75 000 € de chiffre d'affaires, sera dans la limite du seuil de chiffre d'affaires de la micro-entreprise.

Exemples de micro-entreprises mixtes :

- Un plombier facture la main d'œuvre (prestation de service) et refacture des achats de robinetterie.
- Un garagiste facture la main d'œuvre (prestation de service) et refacture ses achats de pièces de véhicule.
- Un maçon facture le temps passé (prestation de service) et refacture l'achat du sable et du ciment. Dans les activités touchant au BTP ou au bâtiment, cela est très fréquent.

Comment déclarer une deuxième activité en micro-entreprise ?

Si une deuxième activité apparaît au fil du temps, qui n'avait pas été déclarée au démarrage de la micro-entreprise, il conviendra d'effectuer une mise à jour. Il suffit pour cela de compléter le **formulaire de modification P2-P4** et de le déposer auprès du centre de formalités des entreprises dont vous relevez.

Créer plusieurs micro-entreprises

Pour rappel, la micro-entreprise est une forme particulière d'entreprise individuelle.

Comme son nom l'indique, l'entreprise individuelle est créée par un individu qui souhaite exercer une activité professionnelle au nom de sa propre personne (entreprise en « nom propre »).

Au contraire, créer une société consiste à donner naissance à une personne juridique nouvelle, distincte de la personne du chef d'entreprise.

Cela a un impact sur les règles de cumul de plusieurs activités entrepreneuriales.

Les règles de cumul d'activités.

Une seule personne peut-elle créer plusieurs entreprises individuelles ?

La règle est simple : en droit, on ne peut créer qu'une seule entreprise individuelle. En effet, l'entreprise individuelle est rattachée à une personne physique (l'entrepreneur lui-même) : l'entrepreneur étant un seul individu, il ne peut créer qu'une seule entreprise individuelle.

Cela concerne les entreprises individuelles au réel (EI, EIRL) ainsi que les micro-entreprises.

Il est toutefois possible de créer une entreprise individuelle hébergeant plusieurs activités différentes. On demandera alors à l'entrepreneur de définir une activité principale et une ou plusieurs activités secondaires.

Une seule personne peut-elle créer plusieurs sociétés ?

Un individu peut tout à fait créer plusieurs sociétés, ou posséder des parts ou des actions dans plusieurs sociétés. En effet créer une société revient à créer une nouvelle personne morale dotée de sa propre existence, de son propre patrimoine et de sa propre loi. On peut créer autant de sociétés que l'on veut.

Une seule personne peut-elle être entrepreneur individuel et gérant de société en même temps ?

Il est tout à fait possible d'être entrepreneur individuel (micro-entrepreneur par exemple) et en même temps gérant ou président de société, car il s'agit de personnes juridiques distinctes.

Deux micro-entreprises au sein d'un même foyer

Il se peut parfois que chaque membre d'un couple souhaite créer sa propre micro-entreprise.

La loi ne l'interdit pas, pourtant cela peut se révéler risqué dans certains cas.

Le cas de deux activités différentes.

Si l'activité exercée au sein de chacune des deux micro-entreprises est différente, sans lien particulier entre elles (pas de clients communs, pas d'échanges de services), alors il n'y a aucun risque fiscal ni social.

Le fonctionnement de chaque membre du couple avec sa propre micro-entreprise ne présente pas d'inconvénient particulier.

Le cas d'une même activité exercée sous deux micro-entreprises.

Certains conjoints ont l'idée de créer deux micro-entreprises pour exercer la même activité. Ce peut être le cas d'un traiteur qui crée son activité et qui encourage sa femme à créer une micro-entreprise pour l'aider.

Sur le papier, ce montage peut sembler intéressant :

- cela permet de multiplier par deux les seuils de la micro-entreprise, tout en restant exonéré de TVA,
- cela permet de bénéficier de la simplicité du statut de micro-entrepreneur pour chacun des conjoints, et notamment l'avantage du paiement des charges sociales proportionnellement au chiffre d'affaires.

Mais avoir deux micro-entreprises pour la même activité présente aussi des inconvénients :

- certaines taxes seront payées en double, c'est le cas de la CFE,
- le montage risque de ne pas plaire au banquier dans le cas d'une demande de prêt ; en effet ce dernier aurait préféré disposer de la comptabilité réelle d'une société, et de la visibilité des mouvements bancaires sur un seul compte.

Le risque de redressement fiscal et social.

En réalité, exercer une même activité sous deux micro-entreprises comporte un risque majeur de requalification en « société de fait ». C'est-à-dire que le fisc, l'URSSAF et le RSI, considéreront que l'activité est exercée sous la forme d'une société et redresseront les dirigeants :

- régularisation de TVA si le chiffre d'affaires cumulé des deux micro-entreprises dépasse le plafond de la TVA,
- régularisation d'impôt sur les sociétés,
- régularisation de charges sociales.

En cas de doute, il est fortement conseillé de faire une demande de rescrit fiscal, c'est-à-dire d'interroger l'administration fiscale à l'avance sur la possibilité ou non d'exercer sous deux micro-entreprises.

Les solutions pour travailler ensemble.

Deux conjoints qui souhaitent travailler ensemble peuvent opter pour différents statuts :

- Le statut de conjoint-collaborateur, qui permet au conjoint du chef d'entreprise de disposer d'une reconnaissance et de droits sociaux,
- La société : SARL, SARL de famille, SAS,
- L'association loi 1901.

Le dépassement des seuils de la micro-entreprise

Les seuils de chiffre d'affaires correspondent aux seuils du régime de soumission à la TVA.

Pour rappel, le chiffre d'affaires maximum pour un micro-entrepreneur est fixé à :

- **82 200 €** pour les activités vente de marchandises, hôtellerie et restauration,
- **32 900 €** pour les activités de prestations de services,
- **82 200 € au global dont 32 900 €** de prestations de services pour les micro-entreprises mixtes (vente de marchandises + services).

En cas de démarrage en cours d'année, les seuils se calculent au prorata temporis. Ce qui veut dire, par exemple, que si le chiffre d'affaires dépasse la moitié du plafond sur 6 mois d'exercice, le seuil est considéré comme dépassé.

Dépassement des seuils et tolérance en régime micro-entrepreneur.

En cas de dépassement du seuil la première année : le basculement vers l'entreprise individuelle classique est automatique et immédiat, sans période de tolérance.

En cas de dépassement de seuil la deuxième année ou les années suivantes : le régime de la micro-entreprise s'applique jusqu'à la fin de l'année du dépassement, sauf lorsque ce dépassement vient à franchir le seuil majoré de franchise de TVA, à savoir :

- **90 300 €** pour les activités vente de marchandises, hôtellerie et restauration,
- **34 900 €** pour les activités de prestations de services,
- **90 300 € au global dont 34 900 €** de prestations de services pour les micro-entreprises mixtes (vente de marchandises + services).

Le passage de la micro-entreprise vers l'entreprise individuelle classique.

En cas de dépassement des seuils, le micro-entrepreneur bascule dans le régime de l'entreprise individuelle classique (EI) : il aura à tenir une véritable comptabilité, et sera obligatoirement soumis au régime de la TVA. Ce basculement intervient :

- au 1er janvier qui suit l'année du dépassement,
- pour la TVA : dès le 1er jour du mois de franchissement du seuil.

Le statut micro-entrepreneur est-il compatible avec le statut de fonctionnaire ?

Depuis la loi « Déontologie » du 24 avril 2016, les conditions de cumul d'une activité de fonctionnaire (par exemple enseignant) avec une activité lucrative privée (auto-entrepreneur, micro-entrepreneur, gérant de société) se sont durcies.

Voici un rapide rappel historique :

- **En 1983**, une loi obligeait tout fonctionnaire à consacrer l'intégralité de son activité professionnelle aux tâches liées à son administration. La création d'entreprise était interdite.
- **En 2009** apparaît le statut d'auto-entrepreneur : tout agent public, fonctionnaire ou contractuel, pouvait cumuler son emploi avec le statut auto-entrepreneur.
- **La loi « Déontologie » de 2016** revient en arrière et limite les possibilités pour les fonctionnaires et contractuels de cumuler leur emploi avec une création d'entreprise.

Fonctionnaire à temps plein et statut micro-entrepreneur : incompatible.

Depuis 2016, l'enseignant ou le fonctionnaire qui exerce à temps plein ne peut pas cumuler son emploi avec d'autres activités ; il ne peut donc pas créer son entreprise.

Fonctionnaire à temps partiel et statut micro-entrepreneur : possible avec contrôle.

L'enseignant ou le fonctionnaire qui occupe un poste à temps partiel (durée inférieure ou égale à 70% du temps plein) peut créer son entreprise et exercer une activité privée lucrative accessoire.

Toutefois, cette activité lucrative devra être déclarée à l'autorité hiérarchique. Le supérieur hiérarchique du fonctionnaire pourra s'opposer à tout moment à la poursuite de l'activité entrepreneuriale s'il estime qu'elle est incompatible avec les intérêts de l'administration.

Demander un temps partiel pour pouvoir créer son entreprise.

Pour mener son projet, l'enseignant ou le fonctionnaire à temps plein peut faire une « demande de travail à temps partiel pour créer ou reprendre une entreprise » auprès de sa hiérarchie :

- la demande fait d'abord l'objet d'un avis de la *Commission de déontologie de la fonction publique* (CDFP), qui s'exprime sur la compatibilité ou non,

- le supérieur hiérarchique du fonctionnaire peut aussi s'opposer à la demande de temps partiel en invoquant les nécessités du service ou des difficultés internes, par exemple en matière d'organisation du travail.

Si le supérieur hiérarchique et la Commission de déontologie acceptent la demande, le fonctionnaire pourra exercer à mi-temps pendant maximum trois ans à compter de la création d'entreprise. Il devra faire un choix à l'issue de ces trois ans : soit reprendre son emploi de fonctionnaire à temps plein, soit démissionner.

La limitation du régime micro-entreprise dans le temps

Contrairement à une idée reçue, il n'y a pas de limite de temps pour exercer en tant que micro-entrepreneur, à condition que les plafonds de chiffre d'affaires ne soient pas dépassés.

Toutefois, la durée maximum d'activité sans chiffre d'affaires est fixée à 24 mois : cela signifie que vous recevrez automatiquement une lettre de radiation si vous déclarez un chiffre d'affaires nul pendant 24 mois consécutifs.

Transformer sa micro-entreprise.

S'il est possible d'exercer en micro-entreprise sans limitation de temps, la plupart des micro-entrepreneurs sont confrontés à un changement de statut quelques mois ou années après la création.

Les raisons peuvent être multiples : développement de l'activité, arrivée d'associés, dépassement des seuils de chiffre d'affaires, besoin d'emprunter, besoin de récupérer la TVA, ou encore besoin de gagner en crédibilité.

Voir Chapitre 7 : *Transformer sa micro-entreprise en EI ou société : quel statut choisir ?*

Peut-on embaucher un salarié en micro-entreprise ?

Il est tout à fait possible d'embaucher en micro-entreprise, comme dans tous les statuts juridiques.

Mais dans les faits, les embauches réalisées en micro-entreprise restent assez rares. En effet le régime est soumis à des plafonds de chiffre d'affaires, ce qui laisse peu de place pour rémunérer un salarié. Les CDD courts sont les plus fréquents.

Un conseil : préférez fonctionner en sous-traitance : faites appel à d'autres micro-entrepreneurs en cas de surcharge de travail. Vous pourrez les rémunérer sur simple présentation de facture.

Embaucher un salarié en micro-entreprise

Si vous souhaitez embaucher, il est conseillé de faire appel aux services d'un expert-comptable.

Ce dernier pourra vous assister pour :

- effectuer la déclaration préalable à l'embauche (au plus tôt 8 jours avant l'embauche et avant la date effective d'arrivée du salarié),
- établir le registre unique du personnel,
- affilier le salarié à la retraite complémentaire Arrco,
- programmer la visite médicale,
- établir les feuilles de paie et déclarer les cotisations sociales.

3^{ème} partie : Les démarches de création d'une micro-entreprise

Quelles sont les démarches de création d'une micro-entreprise ?

Comment limiter sa responsabilité en micro-entreprise ?

Créer une micro-entreprise : les démarches

Les formalités pour créer une micro-entreprise sont relativement simples. Pour rappel, on ne peut créer qu'une seule micro-entreprise par personne.

Les formalités pour déclarer son activité de micro-entrepreneur COMMERCANT

Pour s'inscrire en tant que commerçant (achat-revente de marchandises, hébergement, hôtellerie et restauration), il suffit de suivre la procédure suivante et d'envoyer votre dossier complet sous format papier au Centre de Formalités des entreprises de la Chambre de Commerce et d'Industrie de votre département. C'est gratuit.

- Remplir le Formulaire P0 CMB micro entrepreneur (à télécharger sur le site WikiCrea) :
 - pour les cadres 5 et 5B, si vous souhaitez limiter votre responsabilité, voir la partie suivante,
 - dans le cadre 9, vous devez indiquer votre activité principale, mais aussi les activités secondaires. Attention, si vos activités secondaires sont artisanales ou agricoles, vous devrez vous enregistrer à la Chambre des métiers ou Chambre d'agriculture.
 - dans le cadre 10, vous pouvez indiquer un nom commercial (nom de marque de votre choix, enseigne...),
 - dans le cadre 15, vous devrez choisir un organisme conventionné pour vos remboursements de frais de santé,
 - dans le cadre 16, vous devrez choisir de payer ou non votre impôt sur le revenu à la source (option pour le versement libératoire).
- Compléter la Déclaration de non condamnation,
- Compléter la Déclaration du conjoint commun en bien dans le cas où vous seriez marié,
- Remplir le Formulaire demande ACCRE dans le cas où vous êtes au chômage, au RSA ou âgé de moins de 26 ans, afin de bénéficier des trois années de réduction de cotisations sociales :
 - Reportez-vous à la Notice formulaire ACCRE,
 - N'oubliez pas de joindre les justificatifs de votre situation (avis chômage, document RSA, carte d'identité...).

A noter : l'inscription peut aussi se faire en ligne sur le site www.lautoentrepreneur.fr : cliquez sur « Adhérez au régime » puis sur « en ligne » (même procédure que pour les professions libérales, voir ci-dessous).

Les formalités pour déclarer son activité en tant que micro-entrepreneur ARTISAN.

Pour s'inscrire en tant que micro-entrepreneur artisan, il suffit de remplir les mêmes formulaires papier que ceux décrits plus haut, mais il y aura des préalables :

- Vous devrez d'abord participer à une réunion d'information de la Chambre des Métiers de votre département (renseignements et horaires par téléphone),
- Vous devrez justifier de diplômes liés à votre activité, ou de trois ans d'expérience (justificatifs à fournir),
- Vous devrez effectuer un stage de préparation à l'installation, dispensé par la Chambre des métiers (ou tout autre organisme conventionné) pour un coût d'environ 200 € (finançable par Pôle Emploi sous conditions),
- Vous pourrez ensuite créer l'entreprise.

Les formalités pour déclarer son activité de micro-entrepreneur LIBERAL.

Au préalable, vérifiez bien que vous relevez des professions libérales (liste des professions disponible sur le site WikiCrea).

Pour s'inscrire en tant que profession libérale, les démarches sont particulièrement simples. L'inscription se fait en ligne sur le site www.lautoentrepreneur.fr : cliquez sur « Adhérez au régime » puis sur « en ligne ».

On vous demandera de choisir votre activité, or il est parfois compliqué de trouver son activité.

Voici une astuce : dans le champ « Sélectionnez votre domaine d'activité », choisissez « Je ne connais pas mon activité » (tout en bas, utilisez l'ascenseur) : vous pourrez ainsi saisir des mots-clés pour trouver votre activité plus rapidement.

Suivez la procédure d'inscription.

Limiter sa responsabilité : le formulaire PEIRL

Le PEIRL est un formulaire spécifique et complémentaire aux autres formulaires d'enregistrement d'une entreprise individuelle ou micro-entreprise.

Le formulaire PEIRL est optionnel, il permet d'opter pour la « responsabilité limitée » lorsqu'on crée une entreprise individuelle ou micro-entreprise.

L'EIRL : c'est quoi ?

L'EIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée) est une forme d'entreprise créée le 1er janvier 2011, en vue de protéger le patrimoine des entrepreneurs individuels. En effet jusque-là les entrepreneurs individuels n'avaient aucun moyen de protéger leurs biens propres.

A noter cependant que la résidence principale de l'entrepreneur individuel est devenue insaisissable par la loi Macron du 6 août 2015.

Le choix de limiter la responsabilité est une option à cocher sur le formulaire de déclaration d'activité, lors de l'enregistrement de l'entreprise au centre de formalités.



Plus précisément, il est possible de cocher deux cases sur le formulaire P0 de déclaration d'activité :

- Case « *Entrepreneur individuel à responsabilité (EIRL)* ». Cela concerne vos biens personnels qui vont être utilisés spécialement pour l'activité professionnelle. Si vous cochez, il vous faudra :
 1. Remplir un intercalaire spécifique : Formulaire complémentaire PEIRL pour micro-entreprise ou EIRL.
 2. Effectuer une déclaration d'affectation,
 3. Le dépôt de la déclaration d'affectation est gratuit s'il est effectué en même temps que l'immatriculation.
- Case « *Déclaration d'insaisissabilité de bien(s) foncier(s)* ». Cela concerne vos biens immobiliers non utilisés pour un usage professionnel. Cette case a perdu beaucoup de

son intérêt depuis que la résidence principale de l'entrepreneur individuel est devenue insaisissable (loi Macron), mais garde son utilité s'il y a d'autres biens immobiliers à protéger (terrain, résidence secondaire). Dans ce cas, il faut passer devant un notaire, qui se chargera aussi de la publicité de l'acte (compter environ 600 €).

Faut-il remplir le formulaire PEIRL ?

Nous l'avons vu, le formulaire PEIRL permet aux micro-entrepreneurs d'opter pour une protection de leurs biens, mais des biens utilisés spécialement pour l'activité professionnelle. Les autres biens personnels de l'entrepreneur ne sont pas concernés.

Il est intéressant de remplir ce formulaire si votre activité est risquée et si elle a nécessité des investissements importants : achat de matériel, d'outils professionnels, de machines, ou encore d'un véhicule utilitaire.

Il est possible de remplir le formulaire PEIRL :

- soit lors de la déclaration d'activité (déclaration initiale d'affectation de patrimoine),
- soit en modification d'une activité déjà existante (modification de la déclaration d'affectation de patrimoine).

Comment remplir le formulaire PEIRL ?

Le remplissage du formulaire n'est pas particulièrement compliqué. Le formulaire doit s'accompagner d'une déclaration d'affectation du patrimoine à jour (voir modèle sur le site WikiCréa).

Notre avis : L'EIRL est une forme bâtarde d'entreprise. Le patrimoine est protégé mais il n'y a pas de capital social ni de création d'une vraie personne morale distincte du chef d'entreprise.

Si vous souhaitez protéger vos biens, optez plutôt pour une forme société : EURL si vous êtes seul, ou SARL si vous êtes plusieurs. Vous serez bien plus crédible.

Si vous créez une entreprise sans risque et sans investissement, ne vous posez pas de question, l'option EIRL est inutile.

4^{ème} partie : La gestion de la micro-entreprise

Quelles sont les obligations comptables en micro-entreprise ?

Comment suivre et déclarer son chiffre d'affaires ?

Comment établir une facture en bonne et due forme ?

Comment trouver des clients et être visible sur internet ?

Les obligations comptables en micro-entreprise

Les micro-entrepreneurs bénéficient d'obligations comptables allégées : la comptabilité est très simplifiée, il n'est donc pas nécessaire de faire appel à un expert-comptable.

La loi impose un simple suivi des recettes, qui doivent être enregistrées à leur date d'encaissement, et non pas à la date correspondant à la création des factures.

A noter :

- Les micro-entrepreneurs doivent conserver les factures et pièces justificatives de ventes et d'achats pendant une durée minimum de 10 ans,
- Les micro-entrepreneurs ont l'obligation d'ouvrir un compte bancaire dédié, rassemblant l'ensemble des mouvements d'entrées et de sorties relatifs à leur activité professionnelle.

Le suivi des recettes.

Les micro-entrepreneurs ont l'obligation de tenir au jour le jour un livre (livre de recettes, cahier de recettes ou « journal ») listant chronologiquement le montant et l'origine des recettes encaissées dans le cadre de leur activité :

- le mode de règlement doit être indiqué (chèque, espèces, virement...),
- les références des pièces correspondantes (numéros de factures) doivent être mentionnées.

Remarques importantes :

- Dans le cas de la vente au détail (commerce, ou petits services rendus aux particuliers), il est possible de regrouper toutes les ventes de la journée sur une seule ligne dans le livre de recettes, pour peu que le montant unitaire des ventes soit inférieur à 76 €. Les justificatifs des ventes doivent cependant être conservés (tickets de caisse enregistreuse par exemple).
- Il est possible, en cas de remise en banque simultanée de plusieurs chèques de clients, de n'inscrire sur le livre de recettes que le total du bordereau de remise. Il faudra cependant conserver le bordereau comme justificatif.

Le suivi des achats.

La tenue d'un registre des achats chronologique n'est obligatoire que dans le cas des activités soumises au seuil de 82 200 € de chiffre d'affaires par an. Cela concerne la vente de marchandises, la restauration et l'hébergement (chambres d'hôtes par exemple).

Le livre ou « registre » des achats doit mentionner :

- le mode de règlement des achats (chèque, espèces, virement...),
- les références des pièces correspondantes (factures reçues).

Sur quel support effectuer le suivi des recettes et des dépenses?

Les micro-entrepreneurs peuvent effectuer le suivi de leurs recettes et dépenses :

- sur un simple cahier,
- en utilisant des livres comptables sous format papier disponibles en librairie (livre de recettes, registre des achats),
- en utilisant un logiciel comptable gratuit ou payant,
- ou tout simplement sur un tableau du type Excel.

Retrouvez sur le site WikiCréa (www.creerentreprise.fr/modele-livre-recette-auto-entrepreneur-excel) un modèle de suivi Excel.

Nos conseils pour l'utilisation du suivi Excel :

- N'hésitez pas à pré-saisir les recettes et dépenses prévues dans les mois futurs (par exemple dans une couleur différente par rapports aux mouvements réels) : cela permettra une mise à jour des graphiques du dernier onglet, en vue d'anticiper les difficultés de trésorerie et d'instaurer un véritable pilotage de l'activité.
- Effectuez un pointage des données saisies à chaque fin de mois : il s'agit de rapprocher vos données de celles de vos relevés bancaires.
- Le solde mensuel doit être exactement égal au solde de votre relevé bancaire.

Déclarer son chiffre d'affaires

La déclaration du chiffre d'affaires est la principale obligation des micro-entrepreneurs. Le chiffre d'affaires doit toujours être déclaré, même s'il est nul. Le délai maximum pour déclarer son chiffre d'affaires est d'un mois après la fin de la période concernée.

La déclaration du chiffre d'affaires sur papier.

Quelques temps après avoir déclaré votre activité, vous recevrez par courrier une feuille à remplir pour la première déclaration de votre chiffre d'affaires (« appel à cotisations » RSI, ou URSSAF, en fonction de votre activité).

Si ce courrier tarde un peu, ne vous inquiétez pas, il peut mettre jusqu'à trois mois pour arriver.

Il vous suffira de compléter la feuille (elle sera pré-remplie et tiendra compte de vos éventuelles réductions ACCRE) ; vous calculerez vous-même le montant des cotisations à payer en fonction des taux de cotisations sociales figurant sur la feuille ; enfin vous renverrez la feuille avec votre chèque avant la date limite.

La déclaration de chiffre d'affaires en ligne.

Depuis le 1er octobre 2014, vous pouvez déclarer vos recettes en ligne sur le site lautoentrepreneur.fr et payer les charges sociales correspondantes.

La déclaration en ligne est obligatoire si le chiffre d'affaires déclaré dépasse :

- 41 100 € pour les activités de vente, hôtellerie et restauration,
- 16 450 € pour les activités de prestations de services ou les activités libérales.

Si vous ne respectez pas cette obligation, des pénalités pourront être appliquées.

Savoir remplir sa déclaration de chiffre d'affaires mensuelle ou trimestrielle.

Pour rappel, c'est le chiffre d'affaires encaissé qu'il faut déclarer, c'est-à-dire les recettes, et non le chiffre d'affaires facturé.

Voici un exemple :

Objet : déclaration et paiement trimestriels des cotisations et contributions sociales et de l'impôt sur le revenu

1er trimestre					
Activité	Chiffre d'affaires trimestriel arrondi			Taux en %	Cotisations et impôt arrondis
ACTIVITE VENTE DE MARCHANDISES			1 2 0 0	13,40	1 6 1
ACTIVITE PRESTATIONS SERVICES			8 0 0	23,10	1 8 5
CONTRIBUTION FORMATION PRO (CFP)			2 0 0 0	0,10	2

Total des cotisations et de l'impôt

Dans l'exemple ci-dessus, les informations en noir sont pré-remplies. Les informations en rouge italique doivent être remplies par le micro-entrepreneur. A noter que pour la contribution de formation professionnelle, c'est le chiffre d'affaires total qu'il faut indiquer avant de faire la multiplication.

Faut-il déclarer au mois ou au trimestre ?

Dans le formulaire de déclaration de la micro-entreprise (papier ou en ligne), il est demandé de choisir entre une périodicité mensuelle ou trimestrielle pour la déclaration du chiffre d'affaires.

Si la périodicité trimestrielle est choisie, les périodes correspondent aux trimestres civils de l'année (janvier à mars, avril à juin, juillet à septembre, octobre à décembre).

Déclarer au mois est plus fastidieux que déclarer au trimestre, mais cela oblige à une certaine rigueur et à une tenue fine des comptes.

Notre conseil : Préférez la déclaration en ligne sur le site lautoentrepreneur.fr pour éviter toute erreur dans le calcul des cotisations et tout risque de retard dans la réception des courriers.

Faire une facture en bonne et due forme

Les micro-entrepreneurs peuvent établir leurs factures en utilisant :

- soit un facturier papier,
- soit un logiciel de comptabilité.

Il est interdit d'établir les factures sur papier libre ou sur Word/Excel, les numéros d'ordre étant faciles à falsifier.

Dans tous les cas, vous devrez veiller à ce que vos factures soient établies en respectant les règles et les mentions légales.

Les mentions légales à faire figurer sur les factures

Les éléments suivants doivent obligatoirement être présents sur les factures :

- Votre identité (le nom de la micro-entreprise correspond à votre nom), coordonnées et numéro d'enregistrement Siret,
- Le numéro de la facture (selon un ordre séquentiel sans trou),
- La date,
- L'identité de l'acheteur,
- La désignation et description des produits, ainsi que les quantités et les prix,
- En micro-entreprise le total HT est égal au total TTC car il n'y a pas de TVA ; il est donc possible de faire apparaître uniquement le total HT (voir exemple ci-dessous),
- Eventuellement la date de livraison et la date limite de paiement (utile pour la gestion des impayés),
- Pour certains artisans, le numéro de contrat d'assurance décennale.

La mention « TVA non applicable »

Les auto-micro-entreprises ne sont pas soumises à la TVA : c'est le régime de la franchise en base de la TVA.

Les micro-entrepreneurs doivent donc faire apparaître la mention « TVA non applicable, article 293-B du CGI » sur leurs factures, c'est obligatoire. CGI signifie *Code général des impôts*.

Exemple de facture de micro-entrepreneur :

Création site internet marchand. Livraison 20/01/2013

Qté	Désignation	Prix unit.	Total
1 u.	Création site web 5 pages * Accueil, rubriques, formulaire contact * Charte graphique : maquetage et design original * Saisie du contenu à partir de vos données * Intégration photos et vidéos * Réécriture URL * Administration * Maintenance 3mois * Support email 1an	250,00	250,00
1 u.	Intégration e-commerce * Gestion du catalogue * Affichage des produits * Gestion du site * Expéditions * Paiements * Taxes * Analyses et rapports	189,00	189,00
1 u.	Référencement site * Analyse et conseils * Choix mots-clefs * Contenu éditorial * Stats Google Analytics * Notoriété : annuaires, back links	99,00	99,00
-1 u.	Remise exceptionnelle	39,00	-39,00

En cas de paiement effectué après la date d'échéance, pénalités aux taux légal et indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros (loi n°2012-387)

Total HT 499,00€

TVA non applicable, article 293B du Code général des impôts

Net à payer 499,00€

Dispensé d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés (RCS) et au répertoire des métiers (RM) en application de l'article L. 123-1-1 du Code du commerce.

Utilisez un logiciel gratuit de devis-facturation.

Pour être sûr de faire des factures en bonne et due forme, utilisez un logiciel de devis-facturation, par exemple le logiciel gratuit « Je Pilote Mon Entreprise », utilisable en ligne sur <https://www.jepilotemonentreprise.com>.

Faites des tampons si vous utilisez un facturier papier.

Nous vous conseillons de faire deux tampons si vous utilisez un facturier papier, afin d'éviter d'avoir à réécrire sans cesse les mêmes informations :

- un tampon avec votre identité, coordonnées et numéro Siret,
- un tampon avec la mention légale « TVA non applicable, art. 293-B du CGI ».

Trouver des clients

Développer sa clientèle est l'objectif prioritaire du chef d'entreprise. La recherche de clients ou « prospection » est un effort permanent : le dirigeant y consacre généralement plus de la moitié de son temps.

Voici les principales méthodes de recherche de clients, et une analyse de leur efficacité.

Trouver ses clients à travers l'étude de marché.

L'idéal pour le créateur d'entreprise est d'identifier ses premiers clients avant même le lancement de son activité.

Il existe pour cela un moyen très efficace : l'étude de marché. En effet, l'étude de marché ne doit pas simplement être menée pour valider ou invalider une idée ; elle est surtout un très bon moyen d'entrer en contact avec les futurs clients et partenaires pour débiter une relation commerciale durable.

Une étude de marché par questionnaire, bien ciblée sur les clients potentiels, permettra d'identifier les personnes ou entreprises intéressées par votre offre et de recueillir leurs coordonnées. Promettez aux personnes intéressées de les tenir informées sur le lancement de votre activité, et tenez vos promesses.

Miser sur la publicité grand public.

Pour se faire connaître, les jeunes entreprises misent souvent sur les moyens de communication classiques : publicité tous supports, carte de visite, flyer, brochure, radio, journaux, annonces, achats de mots-clés sur internet, bannières, affiches, décor véhicule, enseigne, ou encore décoration de vitrine...

Ces moyens de communication sont certes incontournables pour rendre une entreprise visible et repérable. Mais ils sont aujourd'hui insuffisants pour attirer la clientèle. En effet, un individu moyen reçoit entre 500 et 2000 messages publicitaires par jour, tous supports confondus. Il y a donc peu de chances qu'il prête attention à votre message, à moins de le marteler, ce qui impliquerait de mobiliser un budget com' très important.

Notez que le taux de retour suite à une distribution massive de flyers est actuellement inférieur à 0,05%.

Créer un site et développer une stratégie web.

Beaucoup de chefs d'entreprise considèrent qu'avoir un site internet est commercialement incontournable. Ils ont raison. Mais ne comptez pas sur ça pour développer votre clientèle.

Seule une vraie stratégie internet peut permettre de développer durablement sa clientèle à partir du web : votre site internet doit être bien référencé et pour cela son contenu doit être de qualité, unique, riche et actualisé en permanence. Cela fait beaucoup de travail et d'efforts en perspective.

Prospecter en approche directe.

L'approche directe consiste à prendre contact directement avec les prospects pour leur proposer votre produit ou service. L'efficacité de l'approche directe est très variable en fonction sur support utilisé. L'approche directe est souvent considérée comme une méthode agressive, un peu démodée.

Cette méthode nécessite de constituer au préalable un fichier ou une liste de prospects.

- **Le phoning** : ce mode d'approche est de plus en plus mal vécu par la clientèle potentielle car trop impersonnel et agressif. Le taux de transformation est en chute depuis de nombreuses années. Toutefois le phoning peut se révéler efficace s'il est personnalisé et bien ciblé.
- **L'e-mailing** (envoi en masse d'e-mails) est déconseillé. En effet, le spam est de plus en plus mal vécu par les particuliers et les entreprises ; il véhicule une image négative. Mais là encore, cette méthode peut se révéler intéressante si elle est personnalisée et bien ciblée géographiquement.
- **La prospection physique**, ou « porte à porte ». Cette méthode très ancienne est moins utilisée qu'avant mais reste efficace. C'est une méthode exigeante qui implique de gagner progressivement la confiance de l'interlocuteur en le rassurant et en lui livrant des arguments adaptés et parlants. Les techniques de vente sont nombreuses, qui permettent de traiter les « objections » des prospects.

Faire tester son produit ou son service.

Faire tester son produit est une excellente méthode pour développer sa clientèle. L'enjeu consiste d'abord à passer du temps avec les clients potentiels, pour les convaincre de la qualité du produit ou de la prestation. Cela peut passer par une invitation à un événement gratuit, en lien direct avec l'activité de l'entreprise ou non.

Parmi les méthodes les plus efficaces :

- Organiser un événement (portes ouvertes, soirée de lancement),
- Tenir une conférence, donner de l'information sur un sujet tendance de manière à donner une preuve de son expertise,
- Participer à des salons, intervenir comme expert dans un secteur,
- Proposer des formations gratuites,
- Faire une vidéo de présentation,
- Faire une démonstration produit (par exemple en vente à domicile),

- Faire goûter, toucher, écouter, sentir,
- Montrer un book-photo de réalisations,
- Inviter à visiter un exemple de réalisation,
- Présenter des témoignages ou inviter des clients déjà acquis à témoigner.

Développer son réseau pour trouver de nouveaux clients.

Un bon moyen de développer sa clientèle est d'activer son réseau personnel (entourage), professionnel (ex-collègues) ou extra-professionnel (associations, loisirs), afin d'enclencher le « bouche-à-oreille ».

Le but est de transformer vos proches, amis et collègues en super-commerciaux ou « ambassadeurs ». Pour cela vous devrez passer du temps avec eux, leur expliquer ce que vous proposez, leur faire une démonstration, bref les former pour qu'ils puissent ensuite transmettre le message « juste ».

De la même manière, il peut être intéressant d'adhérer à un club d'affaires, par exemple le BNI.

Vous l'aurez compris, on parle ici de réseau réel, et non virtuel. En effet, il est encore très difficile de développer des affaires durables à partir d'une communauté virtuelle.

Identifier et travailler avec des prescripteurs.

Un prescripteur est une personne qui recommande l'achat de votre produit ou service, du fait de sa position sociale ou de son activité professionnelle. A titre d'exemple, un architecte peut recommander à son client de faire appel à tel ou tel artisan pour réaliser les travaux. Un blogueur ou *youtuber* peut aussi avoir intérêt à recommander un produit à son réseau, pour satisfaire ses *followers* et maintenir sa crédibilité.

Il convient d'identifier les possibles prescripteurs de votre activité et de prendre contact avec eux pour leur présenter votre offre. Il convient surtout de remercier les prescripteurs qui vous apportent des affaires (boîte de chocolats, bouteille de champagne ou chèques cadeaux), afin de les fidéliser.

Fidéliser les clients existants.

Quand on parle de fidélisation, on pense souvent à la carte de fidélité. Pourtant cette technique de fidélisation est en passe d'être totalement dépassée. La fidélisation passe plutôt aujourd'hui par une relation-client privilégiée, allant bien plus loin que la simple carte de fidélité.

En quoi consiste la fidélisation client ?

Fidéliser un client, c'est d'abord lui montrer qu'il n'est pas qu'un portefeuille sur pattes. C'est établir un lien privilégié avec lui, le valoriser, lui montrer qu'il est plus qu'un simple client.

C'est d'abord garder le contact avec lui, en toutes circonstances : le tenir informé des nouveaux produits et des offres spéciales, l'inviter à des événements, journées d'information ou démonstrations. C'est l'inviter à témoigner. C'est lui livrer des secrets, des informations ou lui apprendre des choses. Cela peut aller jusqu'à lui faire comprendre qu'il a un statut privilégié par rapport aux autres.

Rechercher de nouveaux débouchés.

Pour obtenir de nouveaux clients, il peut être intéressant d'élargir son marché :

- en élargissant sa gamme de produits de manière à toucher une nouvelle clientèle ou augmenter le panier moyen de la clientèle existante,
- en se positionnant sur de nouveaux canaux de vente, par exemple la vente à domicile, le télé-achat, le passage par des grossistes spécialisés, ou encore la vente directe par internet,
- ou en recherchant de nouveaux marchés à l'étranger.

Toutefois, l'export, comme la vente en ligne, demandent des compétences spécifiques qui peuvent se révéler coûteuses.

Il n'y a pas de secret, pour trouver de nouveaux clients il faut investir du temps et rencontrer du monde. Persévérance et patience sont de mise... Pour certaines activités, plusieurs années sont nécessaires pour constituer une clientèle confortable et récurrente. Pour vous rassurer, dites-vous que la plupart des graines que vous semez finiront par germer.

N'oubliez pas que la clientèle fait la valeur de votre entreprise. Il est donc important de se constituer un fichier prospect/client à jour, incluant les coordonnées des personnes rencontrées ou à rencontrer, véritable base de votre effort commercial.

Bien référencer son entreprise sur internet

A l'heure où la présence sur internet devient incontournable, il est vital de connaître les points clés d'une bonne visibilité sur le web.

Pour beaucoup de micro-entreprises, Internet est un nouveau concurrent, mais c'est aussi un nouveau champ d'opportunités. Tout projet d'entreprise doit s'accompagner d'une stratégie web, le but étant de rester visible ou de gagner en visibilité et en notoriété, donc en chiffre d'affaires et en récurrence.

Pour certains secteurs d'activité, Internet représente aujourd'hui la principale source de chiffre d'affaires : c'est le cas du tourisme par exemple.

Le référencement est l'ensemble des actions ou des techniques visant à améliorer le positionnement d'un site internet dans les résultats des moteurs de recherche de manière à le rendre plus visible.

Quels sont les secrets d'un bon référencement sur internet ?

Un préalable : définir sa stratégie internet.

Avant de se lancer sur internet, il convient de savoir quels sont vos objectifs sur la Toile. Il faut cerner les attentes de vos clients afin de bâtir une stratégie de webmarketing.

La présence sur le web peut avoir pour objectif :

- d'être visible pour générer des appels, des visites, et donc du chiffre d'affaires indirect,
- et/ou de maintenir le contact avec les clients (par l'intermédiaire d'un groupe Facebook par exemple),
- et/ou de vendre en ligne et générer du chiffre d'affaires direct,
- et/ou de rassurer les clients potentiels sur la qualité (surtout pour les activités de restauration, d'hébergement ou encore les professions libérales),
- et/ou de donner des indications sur l'accès, les moyens de paiement, les coordonnées, les horaires d'ouverture,
- et/ou de figurer sur des annuaires professionnels aux côtés des concurrents.

Posez-vous donc la question de savoir quelle est votre cible sur le web, et quelles sont ses attentes. Quel est le message à faire passer ? Et de là, quels sont les mots-clés sur lesquels vous devrez porter votre effort ?

Identifier les mots-clés pertinents.

Identifier les mots-clés pertinents consiste à connaître les mots ou expressions que les internautes tapent généralement sur internet en vue de trouver une offre qui corresponde à ce que vous proposez. Ce sont ces mots-clés sur lesquels vous devrez être visible et porter vos efforts de référencement.

Pour certaines activités, les mots-clés pertinents sont faciles à identifier. Par exemple, pour un photographe basé à Lille, le principal mot-clé est bien sûr : *photographe Lille*.

Pour d'autres activités en revanche, les mots-clés ne sont pas forcément évidents. Par exemple pour un technicien réseau intervenant sur toute l'Alsace, faudra-t-il plutôt porter l'effort sur *technicien réseau Alsace*, ou bien sur *technicien informatique Strasbourg*, ou encore sur *intervenant telecom Alsace* ?

Pour vous aider à identifier les mots-clés les plus recherchés, Google met à disposition son outil gratuit : **Google trends**. Cet outil donne les tendances d'évolution de recherche d'un mot-clé sur une période ou un pays donné, permet de comparer les volumes de recherche entre différents mots-clés, et donne des suggestions de mots-clés auxquels vous n'auriez pas pensé.

A noter aussi : Lors d'une recherche sur un mot-clé, Google suggère des expressions proches directement dans la barre de recherche, ou en bas des pages de résultats. Cela constitue de bonnes indications sur les mots-clés que vous devriez retenir.

Inscrire sa micro-entreprise sur Google My Business.

Il vous est certainement déjà arrivé de rechercher un artisan sur Google. Vous avez tapé *électricien Lyon* et des résultats sont apparus sous la forme de points sur une carte accompagnés d'une liste de professionnels et de leurs coordonnées. Ces résultats sont issus de Google My Business.

Google My Business est en fait l'équivalent des Pages Jaunes pour Google. Il est intéressant de référencer son entreprise sur Google My Business, surtout s'il s'agit d'un service ou commerce local facile à positionner sur une carte.

Rendez-vous sur Google My Business et cliquez sur *Inscrivez votre entreprise sur Google*, et suivez la procédure.

Bien entendu, l'idéal est aussi de s'inscrire votre entreprise sur les Pages Jaunes, les résultats de ces dernières apparaissant souvent en tête des recherches Google.

Optimiser les résultats sur les moteurs de recherche (SEO).

SEO signifie « Search Engine Optimization ». Ce terme regroupe l'ensemble des méthodes de « référencement naturel ». Il s'agit d'améliorer le positionnement de son site dans les résultats

des moteurs de recherche, pour les mots-clés considérés comme porteurs et pertinents, en utilisant des moyens gratuits.

On distingue deux types d'efforts SEO :

- **Le SEO onpage** qui consiste à améliorer le site lui-même,
- **Le SEO offpage** qui consiste à améliorer les connexions ou « liens » du site avec le reste du web.

Le SEO onpage : l'optimisation du contenu du site.

Il s'agit d'améliorer le contenu du site pour le rendre plus performant auprès des moteurs de recherche, notamment Google. En effet, Google dispose de robots (les *Googlebot*) qui explorent le web en permanence et relèvent des informations sur le contenu des sites. Des algorithmes traitent ensuite ces informations et décident du classement des sites dans les résultats de recherche, en fonction des mots-clés demandés par les internautes. La formule précise des algorithmes reste secrète, un peu comme la recette du Coca-Cola.

Voici quelques clés du SEO onpage :

- Placez vos mots-clés important directement dans le nom de domaine de votre site. Par exemple, un nom de domaine du type *www.glaces-dupont-lille.fr* sera plus pertinent que *www.dupont-et-freres.com*,
- Rendez visible la localisation géographique de votre activité dans le nom de domaine : le *.fr* sera plus adapté que le *.com* si votre activité est franco-française par exemple. A noter : vous pouvez acheter un nom de domaine (et un espace d'hébergement) sur des sites spécialisés tels que OVH.
- Placez vos mots-clés important directement dans les URL des pages de votre site. Par exemple, une page du type *www.glaces-dupont-lille.fr/glaces-biologiques-gout-fruits.html* sera plus pertinente que *www.glaces-dupont-lille.fr/page1.html*
- Soignez le titre de chacune de vos pages en incluant vos mots-clés, sans dépasser les 60 caractères,
- Soignez la balise description de chacune de vos pages en incluant vos mots-clés, sans dépasser les 160 caractères,
- N'oubliez pas de renommer vos photos en incluant des mots-clés et en indiquant un texte alternatif pertinent,
- Placez vos mots-clés en grand nombre dans le contenu textuel des pages, n'hésitez pas à les répéter quitte à alourdir un peu la formulation, sans toutefois abuser ni rendre votre texte illisible car vous seriez pénalisé par Google,
- Surtout, évitez de copier le contenu des autres sites : Google pourrait vous pénaliser ! Vous devrez créer un contenu unique et pertinent,
- De manière générale, veillez à avoir un site internet bien présenté, lisible, bien rédigé, agréable et qui se charge vite. En effet les sites internet de mauvaise qualité auront un taux de rebond élevé. Le taux de rebond mesure le pourcentage d'internautes qui

accèdent à une page web et qui en ressortent sans avoir interagit ; un taux de rebond élevé est très mauvais signe aux yeux de Google !

- Veillez à avoir un site internet compatible avec les tablettes et smartphones : ce critère est de plus en plus important pour Google.

Le SEO offpage : l'optimisation des liens du site.

Google porte beaucoup d'attention aux liens qui existent entre un site et les autres, notamment les liens entrants.

Google favorise les sites qui comprennent beaucoup de liens entrants, notamment si ces liens sont qualitatifs (contenus en rapport) et s'ils proviennent de sites reconnus ou à forte autorité.

Pour améliorer votre référencement naturel, il faut donc :

- essayer d'obtenir des liens d'autres sites, si possible sur votre thématique : proposez des échanges de liens à vos partenaires, prescripteurs, voire concurrents,
- relier votre site à vos autres pages, blogs, ou comptes sur les réseaux sociaux,
- inciter les internautes à créer spontanément un lien vers votre site. Pour cela il faut proposer un contenu original, attractif, intéressant, réfléchi, bref un contenu qui donne envie d'être partagé !

Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux (SMO).

SMO signifie « Social Media Optimization ». Ce terme regroupe l'ensemble des méthodes et pratiques visant à améliorer la présence et la visibilité de son activité sur les réseaux sociaux (Facebook, Twitter, Youtube, LinkedIn, etc).

Le SMO touche aux notions de viralité, de communauté et d'interaction.

La maîtrise de l'environnement internet est aujourd'hui un facteur-clé de succès de la création d'entreprise. Faites le point sur vos connaissances. Pourquoi ne pas envisager une formation à ce sujet ?

5^{ème} partie : Les droits du micro-entrepreneur

Quelles sont les aides à la création d'une micro-entreprise ?

Quels sont les droits à la formation professionnelle du micro-entrepreneur ?

Quels sont ses droits à la retraite?

Comment fonctionne la couverture santé en micro-entreprise ?

Les aides à la création d'une micro-entreprise

Les aides à la création d'entreprise sont bien moins nombreuses aujourd'hui qu'il y a 15 ou 20 ans. La plupart des subventions ont disparu pour laisser place à des dispositifs de réduction de charges sociales, d'impôts ou à des mécanismes de prêt à taux zéro.

A noter que les créateurs en situation de chômage ou de précarité bénéficient d'avantages particuliers non négligeables.

Voici les principales aides à la création d'une micro-entreprise :

1. **Les exonérations ou réductions de charges sociales** : elles permettent d'alléger le coût de la protection sociale du dirigeant au démarrage : la principale est l'ACCRE, accessible aux créateurs d'entreprise au chômage ou au RSA.
2. **Les prêts à taux zéro** : ils viennent en complément de prêts bancaires et facilitent l'obtention des autres financements :
 - Le prêt Nacre à taux zéro est un dispositif d'Etat très utilisé et assez efficace. Il peut être sollicité auprès de l'organisme France Actives.
 - Le prêt d'honneur du réseau Initiative France est lui-aussi très répandu mais est le plus souvent fermé aux micro-entreprises... Se rapprocher du réseau des chambres consulaires (Chambre de Commerce et d'Industrie, Chambre des Métiers et de l'Artisanat).
3. **Les fonds de garantie** : très appréciés des banques, ils viennent en garantie du prêt contracté :
 - Fonds de garantie France Active (FAG),
 - FGIF (fonds de garantie à l'initiative des femmes),
 - Garantie création BPI France.
4. **Le micro-crédit** : ce type de micro-prêt s'adresse aux personnes exclues du système bancaire. Les principaux organismes de micro-crédit sont :
 - L'Adie (association pour le droit à l'initiative économique),
 - Les Caisses d'Epargne (« Parcours confiance »).

5. **Les aides de Pôle Emploi pour les demandeurs d'emploi :**
 - Accompagnement à la création d'entreprise, et notamment le parcours Activ'Créa,
 - Financement de formations à la création d'entreprise,
 - Maintien des droits au chômage (ARE) ou versement de l'ARCE (capital Pôle Emploi).

6. **Les accompagnements ou formations spécifiques à la création d'entreprise :**
 - Les « Cinq jours pour entreprendre » des Chambres de commerce et d'industrie,
 - Les formations régionales à la création d'entreprise.

7. **Les aides des fondations philanthropiques :**
 - Fondation de la Seconde Chance, pour les personnes en situation de précarité et ayant subi de lourdes épreuves de vie,
 - Fondation Raoul Follereau, pour les personnes en situation de précarité ayant un projet en zone rurale,
 - Aide Fape, pour les demandeurs d'emploi créant une entreprise en zone défavorisée.

8. **Les subventions :**
 - La subvention Cap'Jeunes pour les créateurs de moins de 26 ans,
 - La subvention FISAC pour la rénovation des commerces de proximité,
 - La subvention Agefiph pour les créateurs d'entreprise reconnus handicapés,
 - La subvention FDI des conseils départementaux pour les bénéficiaires du RSA : il s'agit d'une aide d'environ 750 € versée dans la première année de la création d'entreprise. Renseignements auprès des conseils départementaux.

9. **Les réductions d'impôts :**
 - Les exonération d'impôts en ZRR (zone de revitalisation rurale) et dans les quartiers défavorisés déclarés prioritaires ne sont malheureusement pas accessibles aux micro-entreprises,
 - Certaines activités peuvent toutefois être exonérées de CFE (cotisation foncière des entreprises) en fonction des communes.

10. **Le crowdfunding ou « financement participatif » :** il s'agit de présenter son projet au grand public sur une plateforme internet et d'inciter les particuliers à donner de l'argent.

11. **L'aide des pépinières d'entreprise,** notamment en terme d'offre immobilière et de services administratifs.

Les aides concernent donc surtout les publics suivants : demandeurs d'emploi, bénéficiaires de minimas sociaux, jeunes de moins de 26 ans et femmes.

Il faut savoir que la plupart des aides peuvent se cumuler. Seul le micro-crédit est incompatible avec un financement bancaire.

Attention à ne pas vous perdre dans le labyrinthe des aides : certaines aides peuvent être soumises à l'obtention d'autres aides, sur le mode du chien qui se mord la queue... Les dossiers à remplir peuvent être lourds et amener de l'inertie à votre projet.

Gardez bien en tête votre objectif final, sans vous disperser.

La taxe CFP et le droit à la formation professionnelle pour les micro-entrepreneurs

La contribution à la formation professionnelle (CFP) est une taxe qui touche tous les travailleurs indépendants. Depuis 2011, les micro-entreprises doivent aussi payer cette taxe. Le paiement de la CFP donne aux micro-entrepreneurs et leurs conjoints le droit de bénéficier de la formation professionnelle continue et ainsi obtenir la prise en charge de leurs formations.

Attention toutefois, un micro-entrepreneur dont le chiffre d'affaires est égal à 0 sur une durée d'un an ne peut pas bénéficier de la prise en charge de ses dépenses de formation.

Les taux 2016 de CFP en micro-entreprise.

Ces taux s'expriment en pourcentage du chiffre d'affaires déclaré mensuellement ou trimestriellement :

Type d'activité micro-entreprise	Taux CFP (contribution de formation professionnelle)
Commerçants	0,1%
Artisans	0,3% (0,17% pour l'Alsace)
Professions libérales	0,2%

La contribution de formation professionnelle se paie en même temps que les cotisations sociales RSI ou URSSAF. A noter que le taux de la contribution de formation professionnelle CFP ne diminue pas avec l'ACCRES.

Le droit à la formation professionnelle des micro-entrepreneurs.

Chaque micro-entrepreneur est affilié à un organisme collecteur et à un Fonds d'Assurances Formation (FAF) :

- **FAFCEA** pour les artisans,
- **Agefice** pour les commerçants,
- **FIFPL** pour les professions libérales.

Ce sont ces fonds que vous devez contacter pour obtenir une aide financière si vous souhaitez bénéficier d'une formation.

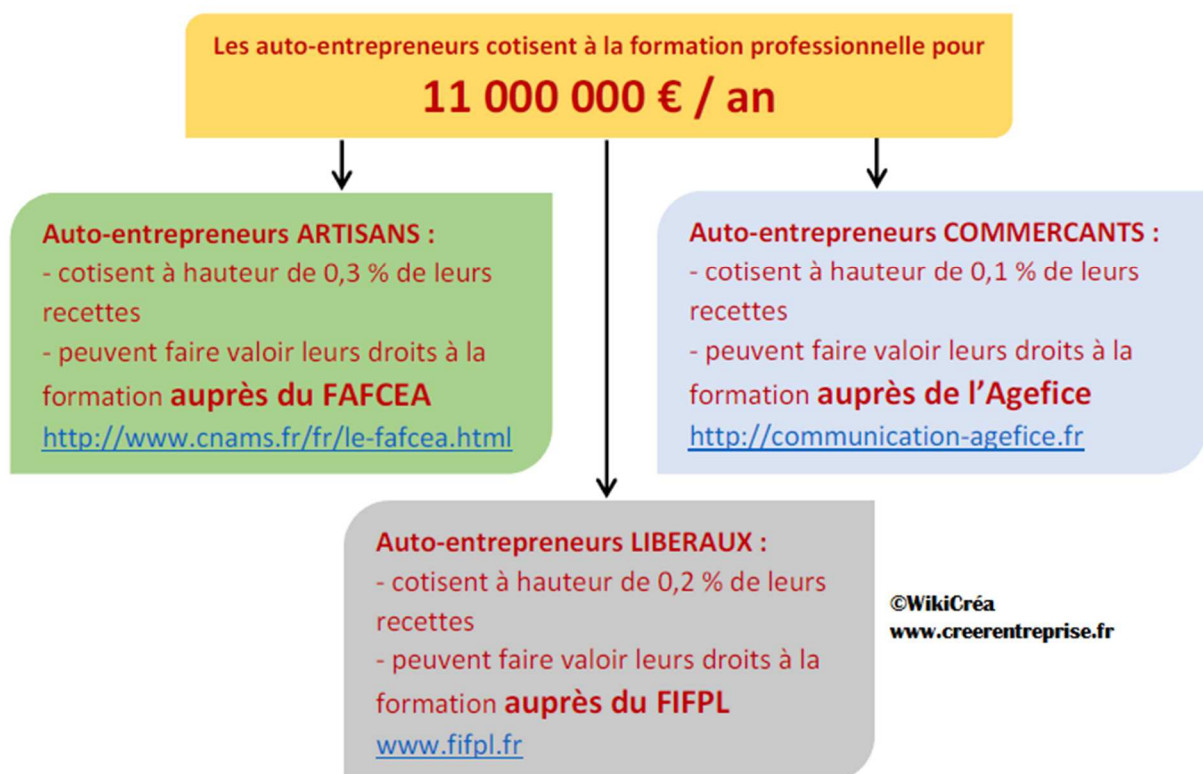
Vous pouvez vous former sur tous les thèmes et auprès de tous les organismes reconnus par l'Etat comme organismes de formation disposant d'un numéro de formateur.

Le budget moyen mis à disposition par les FAF pour les micro-entrepreneurs / micro-entrepreneurs pour se former est de 1000 euros par an.

Les critères de prise en charge des formations varient d'un fonds à l'autre : renseignez-vous en appelant le fonds duquel vous dépendez. Dans tous les cas, si vous souhaitez vous faire financer une formation, il faudra fournir :

- un justificatif prouvant que vous êtes à jour de vos cotisations,
- une attestation de présence à la formation (signée par l'organisme de formation),
- une facture de l'organisme de formation portant la mention « acquittée » : en effet, dans la plupart des cas, il vous faudra avancer l'argent, et vous serez remboursé plus tard.

La formation professionnelle des auto-micro-entrepreneurs représente 11 millions d'euros collectés par an, pour seulement une infime partie consommée.



La validation des trimestres de retraite en micro-entreprise

Les micro-entrepreneurs cotisent pour la retraite de base et pour la retraite complémentaire. Les caisses de retraite concernées sont le RSI et la CIPAV (cette dernière concernant uniquement les professions libérales non réglementées).

La validation des trimestres de retraite est soumise à des seuils annuels de chiffre d'affaires à réaliser.

Seuils de chiffre d'affaires pour valider les trimestres de retraite en micro-entrepreneur

Type d'activité	CA à réaliser pour valider 1 trimestre par an	CA à réaliser pour valider 2 trimestres par an	CA à réaliser pour valider 3 trimestres par an	CA à réaliser pour valider 4 trimestres par an
<i>Vente / hôtellerie /restaurant BIC (au RSI)</i>	5 002 €	10 003 €	15 005 €	20 007 €
<i>Prestations de services BIC (au RSI)</i>	2 901 €	5 802 €	8 703 €	11 604 €
<i>Prestation de services BNC (au RSI ou à la CIPAV)</i>	2 198 €	4 395 €	6 593 €	8 791 €

Comment est calculée la retraite des micro-entrepreneurs ?

La formule de calcul est la même que celle du régime des salariés :

Revenu annuel moyen × Taux (nombre de trimestres validés / durée de référence selon année de naissance)

- Le revenu annuel moyen est la moyenne des revenus perçus pendant les 25 meilleures années d'activité, dans la limite du PASS (Plafond annuel de la sécurité sociale). En micro-entreprise, le revenu annuel est un pourcentage du chiffre d'affaires de l'année :
 - **29%** du chiffre d'affaires pour la vente / hôtellerie / restaurant
 - **50%** du chiffre d'affaires pour les prestations de service BIC

- **66%** du chiffre d'affaires pour les activités de service libérales BNC
- Le taux dépend du nombre de trimestres validés, selon l'année de naissance. Le taux plein maximum est à 50%.

Gardez ces seuils en tête pour être sûr de valider un maximum de trimestres de retraite.

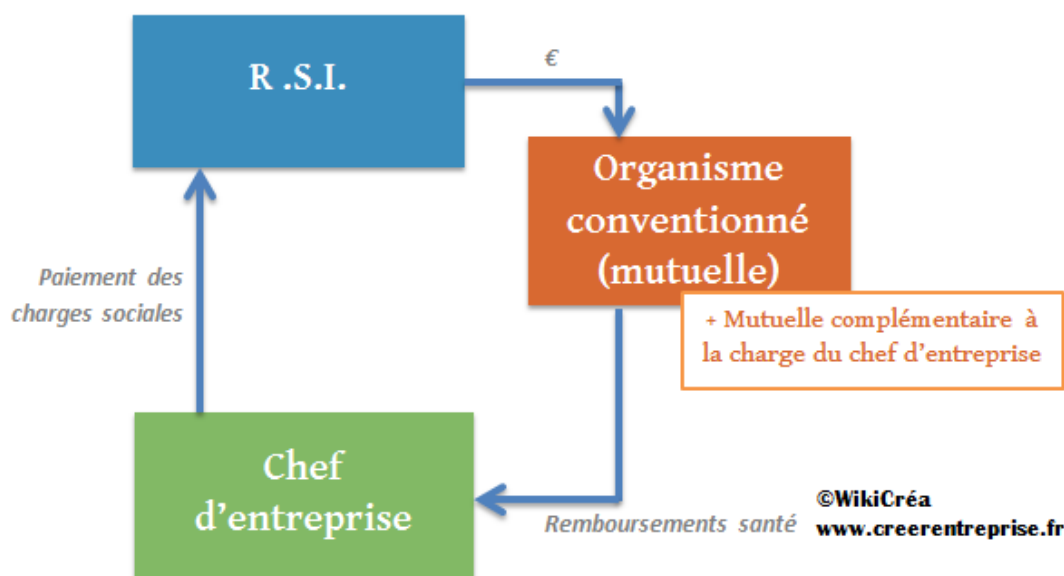
N'oubliez pas que le travail au noir ou les factures non déclarées risquent de vous faire perdre des trimestres de retraite !

Le choix obligatoire d'une mutuelle en micro-entreprise

Dans le formulaire de déclaration d'activité de micro-entrepreneur, il est demandé de choisir dans une liste un organisme d'assurance-maladie ou « organisme conventionné ». Ce choix est obligatoire.

Ces organismes correspondent à des noms connus de mutuelles (*Harmonie Mutuelle, RAM, ViaSanté, Prévifrance...*).

Ce choix est purement administratif et gratuit. En effet, le RSI délègue à ces organismes conventionnés le rôle de simple caisse d'assurance-maladie qui gère vos remboursements, ainsi que l'émission de votre carte vitale. Voici le fonctionnement :



La complémentaire santé en statut micro-entrepreneur.

L'organisme conventionné ne se substitue en aucun cas à une complémentaire santé. Vous pourrez prendre une complémentaire santé au sein de l'organisme conventionné que vous avez choisi ou bien dans n'importe quel autre organisme mutualiste.

La liste des organismes conventionnés qui travaillent avec le RSI ou l'URSSAF.

La liste est consultable sur le site du RSI : <https://www.rsi.fr/adresse-oc.html>

Quel organisme conventionné RSI choisir ?

Le choix d'un organisme plutôt qu'un autre a finalement peu d'importance car tous les organismes proposent les mêmes prestations. Choisissez plutôt un organisme ayant un bureau dans votre ville ou votre département.

6^{ème} partie : Les alternatives à la micro-entreprise

Le statut de la micro-entreprise n'est pas toujours le meilleur choix pour exercer une petite activité. D'autres régimes peuvent se révéler d'excellentes alternatives :

- le statut d'entrepreneur-salarié en coopérative d'activité,
- le portage salarial,
- le chèque emploi service universel (CESU),
- le statut de VDI,
- ou encore le statut d'agent commercial indépendant.

A noter que les quatre premiers statuts de cette liste permettent de rester salarié tout en étant indépendant.

Il convient de bien se renseigner sur chacun de ces régimes avant de prendre la décision de créer.

Voici un panorama complet des possibilités, avec leurs avantages et leurs inconvénients.

Les coopératives d'activité et d'emploi et le statut d'entrepreneur-salarié

Les coopératives d'activité et d'emploi accompagnent les porteurs de projet pour le lancement de leur activité, en leur proposant le statut « d'entrepreneur-salarié » : le porteur de projet agit de manière autonome pour trouver ses clients et accomplir ses prestations, mais est lié par un contrat de travail avec la coopérative. Le chiffre d'affaires est perçu par la coopérative et est reversé à l'entrepreneur sous la forme d'un salaire, déduction faite des charges sociales et des « frais de gestion ».

Ce statut est proche de celui du portage salarial, mais va plus loin encore en proposant un vrai accompagnement au porteur de projet. Il est une alternative à la création d'une entreprise ou d'une micro-entreprise.

Les coopératives d'activité voient leur statut précisé par la loi du 31 juillet 2014 sur l'Economie Sociale et Solidaire. Les coopératives d'activités sont des SCOP (société coopérative et participative), c'est-à-dire qu'elles sont gérées de manière participative.

Les coopératives d'activité et d'emploi hébergent des activités de services, commerciales, liées à l'artisanat ou encore des activités artistiques.

A noter : les activités réglementées, celles nécessitant des investissements importants, ou celles nécessitant un bail commercial ne sont pas acceptées.

Les coopératives d'activités : principe et fonctionnement.

Plusieurs principes caractérisent le fonctionnement des coopératives d'activité :

L'autonomie de l'entrepreneur-salarié.

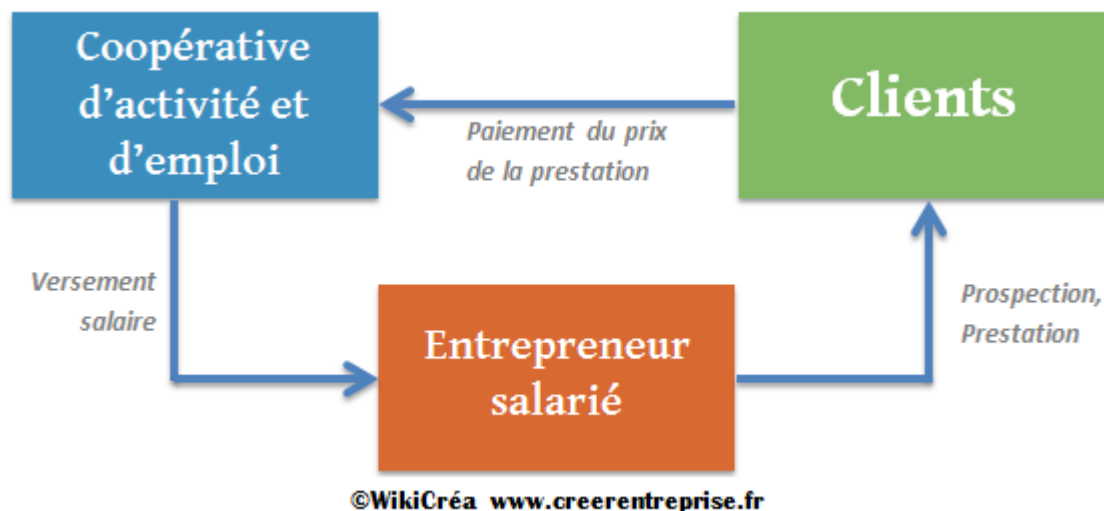
L'entrepreneur salarié recherche lui-même ses clients ; il est autonome pour négocier et pour réaliser les prestations. Il n'encaisse pas les paiements lui-même mais demande à ses clients de payer sur le compte et à l'ordre de la coopérative.

Le salariat.

Un contrat de travail en CDI lie l'entrepreneur-salarié à la coopérative, qui définit une obligation d'activité minimale ou une obligation de contribution au financement des services proposés par la coopérative (comptabilité, assurance, soutien, accompagnement et autres services mutualisés).

Le contrat, qui est d'abord conclu à temps partiel, peut prévoir une période d'essai de 8 mois maximum.

Le contrat fixe le montant de la part fixe et de la part variable de la rémunération de l'entrepreneur salarié. En effet, le salaire de l'entrepreneur-salarié dépend du chiffre d'affaires qu'il apporte à la coopérative. Le salaire correspond en pratique à environ 50/60% du chiffre d'affaires apporté. Si l'apport de chiffre d'affaires est nul sur un mois donné, le salaire sera de 0.



L'accompagnement personnalisé.

L'entrepreneur-salarié bénéficie d'au moins deux entretiens individuels d'accompagnement par an. Les chargés de mission de la coopérative conseillent les salariés sur tous les aspects de leur projet : gestion, marketing, communication, statut juridique, développement, aides et financements... Des formations peuvent aussi être proposées.

L'évolution vers le statut d'associé, ou « salarié-coopérateur ».

L'entrepreneur salarié devient obligatoirement associé de la coopérative d'activité dans un délai maximum de 3 ans à compter de son intégration. En tant qu'associé, le salarié-coopérateur participe à la vie et aux décisions de la coopérative.

Les avantages du statut d'entrepreneur-salarié en coopérative d'activité.

Le statut d'entrepreneur-salarié en coopérative présente de nombreux avantages :

- Il s'agit d'un statut de salarié en CDI,
- Il ouvre droit aux indemnités chômage. Par ailleurs il est possible de cumuler les allocations chômage avec des revenus issus de ce statut,

- L'entrepreneur salarié bénéficie de l'assurance de la coopérative,
- L'entrepreneur salarié bénéficie du régime général de la Sécurité sociale (pas de RSI) ainsi que d'une mutuelle obligatoire,
- La coopérative propose une gestion administrative simplifiée, incluant la tenue d'une comptabilité, le calcul et le versement des salaires, le traitement des obligations fiscales...
- La coopérative propose un accompagnement individuel pour le développement de l'activité,
- Ce statut permet des échanges et un véritable partage d'expérience avec le réseau des autres entrepreneurs-salariés : pas d'isolement !
- Ce statut permet de ne pas avoir à payer la CFE (cotisation foncière des entreprises), cet impôt qui pèse sur toutes les entreprises y compris les auto-micro-entreprises.
- Enfin, il est possible de faire porter certaines dépenses par la coopérative (frais de déplacement ou d'hébergement par exemple) : ces frais seront déduits du salaire mais cela permettra d'économiser une partie des charges sociales.

Les inconvénients du statut d'entrepreneur-salarié en coopérative d'activité :

- Ce statut est fermé aux activités réglementées ou nécessitant des investissements importants ou encore la signature d'un bail commercial,
- Ce statut n'est pas adapté aux activités à fort potentiel : en effet, il n'est pas possible d'embaucher, de signer certains contrats ni de répondre à certains appels d'offre,
- L'entrepreneur-salarié n'a pas de numéro de Siret en propre même s'il peut utiliser le numéro Siret de la coopérative) : son activité n'a pas d'identité réelle.

Comment intégrer une coopérative d'activité ?

Le plus souvent, le porteur de projet est d'abord invité à participer à une réunion d'information organisée par la coopérative. Le parcours se poursuit par un entretien individuel, avant de signer éventuellement une convention d'accompagnement. Enfin, si les deux parties s'entendent, un contrat de travail est élaboré.

Intégrer une coopérative d'activité est une solution rassurante et adaptée aux petits projets en phase de test. Sont principalement concernées les activités de prestations de service à la personne, de bien-être, de soins paramédicaux, les prestations intellectuelles et libérales (formation, conseil), artistiques (designer, photographe...) ou encore les artisans d'art. Les coopératives permettent une mise en réseau intéressante pour faire décoller son activité.

Le portage salarial

Le portage salarial est une forme d'exercice d'une activité indépendante, dans laquelle l'entrepreneur agit de manière autonome pour trouver ses clients et livrer ses prestations, mais est lié par un contrat de travail auprès d'une société de portage. Le chiffre d'affaires est perçu par la société de portage et est reversé à l'entrepreneur sous la forme d'un salaire, déduction faite des charges sociales et des frais de gestion prélevés par la société de portage.

Le portage salarial peut constituer une alternative intéressante au statut de micro-entreprise, notamment pour certaines professions qui ne nécessitent ni investissement ni local commercial, par exemple consultant, agent commercial et plus généralement toute profession de services.

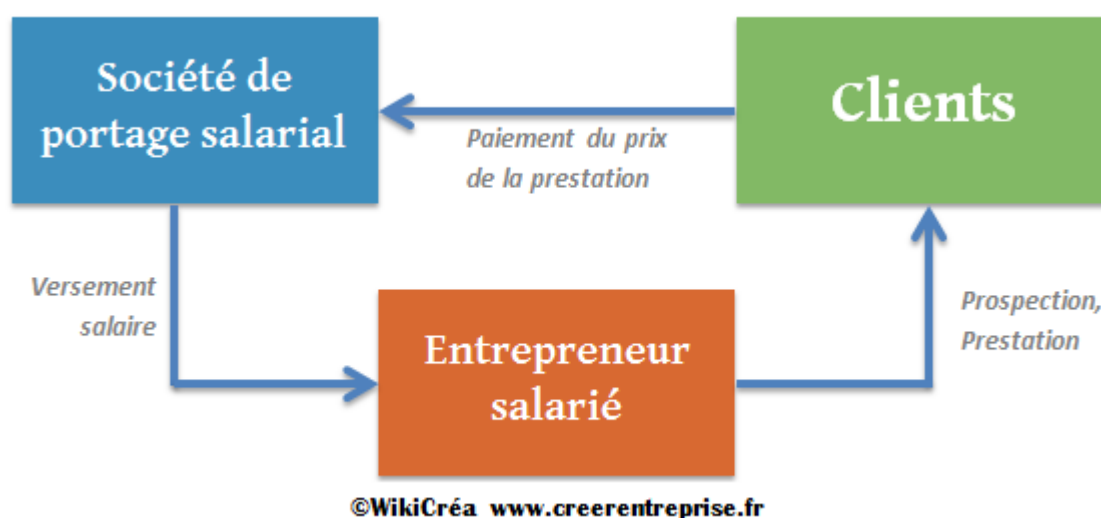
A noter : les prestations de services à la personne ne sont pas autorisées en portage salarial.

Le fonctionnement du portage salarial.

L'entrepreneur salarié, ou « salarié porté », recherche lui-même ses clients ; il est autonome pour négocier et pour réaliser les prestations. Il n'encaisse pas les paiements lui-même mais demande à ses clients de payer sur le compte et à l'ordre de la société de portage.

Un CDI ou CDD est conclu entre l'entrepreneur salarié et la société de portage salarial : c'est un contrat spécifique de portage salarial.

Le salaire de l'entrepreneur-salarié dépend du chiffre d'affaires qu'il apporte à l'entreprise de portage. Le salaire correspond en pratique à environ 50/60% du chiffre d'affaires apporté. Si l'apport de chiffre d'affaires est nul sur un mois donné, le salaire sera de 0.



La société de portage salarial présente une facture au client, correspondant à la prestation fournie et au tarif négocié par l'entrepreneur-salarié.

A noter : Un contrat commercial de prestation de service peut être établi entre l'entreprise de portage et le client.

Avantages et inconvénients du portage salarial.

Le portage salarial comporte un certain nombre d'avantages :

- Il ouvre droit aux indemnités chômage. Par ailleurs il est possible de cumuler les allocations chômage avec des revenus issus du portage salarial,
- L'entrepreneur salarié bénéficie de l'assurance de l'entreprise de portage salarial,
- L'entrepreneur salarié bénéficie du régime général de la Sécurité sociale (pas de RSI) ainsi que d'une mutuelle obligatoire,
- L'entreprise de portage salarial fournit le plus souvent les outils, logiciels ou applications qui permettent d'élaborer factures et devis ou encore de saisir les notes de frais,
- Le portage permet une certaine liberté d'action, sans avoir à gérer les aspects administratifs d'une entreprise,
- Le portage salarial permet de ne pas avoir à payer la CFE (cotisation foncière des entreprises),
- Enfin, il est possible de faire porter certaines dépenses par l'entreprise de portage (frais de déplacement ou d'hébergement par exemple) : ces frais seront déduits du salaire mais cela permettra d'économiser une partie des charges sociales.

Les inconvénients du portage salarial :

- Le portage est limité aux activités de services. Les artisans et les commerçants ne sont pas concernés,
- Le statut du portage salarial n'est pas adapté aux activités évolutives : en effet, il n'est pas possible de s'agrandir, d'embaucher, de signer certains contrats ni de répondre à certains appels d'offre,
- En portage salarial, l'entrepreneur-salarié n'a pas de numéro Siret en propre (même s'il peut utiliser le numéro Siret de la société de portage) : son activité n'a pas d'identité réelle,
- La réglementation concernant les sociétés de portage est instable et pourrait évoluer dans les années à venir.

Choisir une société de portage salarial : demandez une simulation

D'abord, les sociétés de portage sont soumises à des obligations :

- Elles doivent déclarer leur activité de portage et doivent avoir reçu un visa spécial de l'inspecteur du travail avant de débuter leur activité.

- Elles doivent souscrire une garantie financière pour garantir le paiement du salarié porté (salaire et indemnités) et le versement des cotisations sociales en cas de liquidation.

Si vous envisagez de travailler en portage, n'hésitez pas à comparer les offres des différentes sociétés de portage avant de vous engager : renseignez-vous sur les frais de gestion (taux de gestion) et demandez une simulation de salaire sur la base d'une hypothèse claire.

Le taux de gestion prélevé sert à couvrir les charges fixes et à rémunérer les prestations de la société de portage salarial. Ce taux peut varier de 5% à 15% du chiffre d'affaires apporté par l'entrepreneur-salarié.

Le CESU : chèque emploi service universel

Le chèque emploi service universel (CESU) est un titre qui sert à payer des prestations de services à la personne :

- prestations effectuées au domicile : entretien, petits travaux de jardinage, petit bricolage, garde d'enfant à domicile, etc,
- prestations effectuées à l'extérieur du domicile dans le prolongement des prestations à domicile : préparation et livraison des repas à domicile, aide à la mobilité et au transport de personnes rencontrant des difficultés de déplacement, soins et promenades d'animaux de compagnie, etc.

Il existe deux formes de CESU :

- **le CESU déclaratif** : très fréquent, il permet au particulier employeur de déclarer son salarié et sa rémunération sur le site Internet de l'Urssaf ou au moyen d'un volet social contenu dans le chéquier CESU,
- **le CESU préfinancé** : moins fréquent, il suit le principe du titre-restaurant, c'est-à-dire qu'il est préfinancé en tout ou partie par l'employeur, le comité d'entreprise ou encore la collectivité locale, mutuelle, assurance, caisse de retraite du bénéficiaire des prestations.

Exercer en CESU est une alternative à la création d'une micro-entreprise pour les activités de prestations de services à domicile.

Travailler en chèque emploi service : quel statut ?

Exercer en CESU, c'est bénéficier du statut d'employé salarié. Le client particulier est l'employeur, qui finance la totalité des dépenses du CESU (salaire et cotisations).

Comment travailler en CESU ? Les démarches d'installation.

Si vous souhaitez travailler en CESU, votre employeur (particulier) doit vous embaucher en faisant une demande de CESU auprès de sa banque ou en s'inscrivant directement sur le site de l'Urssaf.

Votre employeur n'aura pas à établir de déclaration préalable à l'embauche, ni de fiche de paie. Le CESU comporte un volet social à adresser au Centre national du chèque emploi service universel (CNCESU), qui tient lieu de déclaration d'embauche. Le calcul et le prélèvement des cotisations se fait automatiquement ; une attestation d'emploi est envoyée au salarié.

Quels sont les avantages et les inconvénients à travailler en CESU ?

Les avantages à travailler en CESU sont les suivants :

- Cela évite d'avoir à créer et à gérer une entreprise,
- Cela évite aussi d'avoir à payer les charges pesant sur une entreprise : cotisations sociales RSI, CFE, etc,
- Le CESU offre le bénéfice du statut de salarié et les droits qui y sont attachés (couverture sociale, et droit aux allocations chômage notamment),
- Possibilité pour l'employeur de bénéficier d'un avantage fiscal qui peut prendre la forme d'une réduction ou d'un crédit d'impôt pouvant atteindre la moitié des sommes versées (salaires + cotisations sociales) dans la limite d'un plafond de 12 000 € à 20 000 € selon les cas,
- Possibilité pour l'employeur de bénéficier d'une exonération de cotisations patronales s'il a plus de 70 ans (formulaire à envoyer à l'Urssaf) ou s'il est invalide à 80 % (percevant l'allocation personnalisée d'autonomie ou l'allocation d'éducation spéciale : se rapprocher de l'Urssaf).

Les inconvénients à travailler en CESU :

- C'est le client (le particulier employeur) qui doit lui-même effectuer les démarches d'embauche et les déclarations. Même si le système est très simplifié, des réticences peuvent apparaître notamment chez les personnes âgées,
- On ne peut travailler en CESU que pour des prestations effectuées à domicile,
- Les prestations effectuées sont soumises à des plafonds :
 - **500 € par an et par foyer fiscal** pour les prestations de petit bricolage (hommes toutes mains) est plafonné à 500 € par an et par foyer fiscal ; de plus la durée d'une intervention de petit bricolage ne doit pas dépasser 2 heures,
 - **1 000 € par an et par foyer fiscal** pour l'assistance informatique et internet à domicile,
 - **3 000 € par an et par foyer fiscal** pour les interventions de petits travaux de jardinage (plafond valable pour l'ouverture des droits à l'avantage fiscal).

En tant que micro-entrepreneur puis-je être payé en CESU ?

Si un client souhaite payer son prestataire en chèque emploi service universel (CESU), il n'est pas possible d'accepter cette rémunération en tant que micro-entrepreneur, mais uniquement en tant que particulier employé par cette personne.

Toutefois, un micro-entrepreneur peut en théorie percevoir des CESU préfinancés (voir définition plus haut), mais cela peut se révéler assez compliqué et coûteux en pratique.

Peut-on cumuler activité de micro-entrepreneur et activité rémunérée en CESU ?

Il est tout à fait possible d'être micro-entrepreneur et, en parallèle, salarié en CESU.

Le double-statut est possible, mais les deux activités devront être bien distinctes. Il sera important en tant que micro-entrepreneur d'avoir une clientèle diversifiée et différente de sa clientèle en tant qu'employé en CESU, au risque de voir l'activité de micro-entrepreneur requalifiée en emploi salarié déguisé.

Pour conclure, le prestataire de services à la personne aura deux possibilités : soit exercer en CESU, soit créer une micro-entreprise. Exercer en CESU permet de rester salarié tout en permettant à l'employeur de bénéficier d'avantages fiscaux. A noter que le micro-entrepreneur peut aussi demander un agrément simple pour faire profiter à ses clients d'une remise fiscale annuelle de 50%. La micro-entreprise permet une souplesse impossible en CESU, surtout en présence de plusieurs clients.

Le statut VDI : vendeur à domicile indépendant

Le VDI (vendeur à domicile indépendant) intervient au domicile des particuliers pour commercialiser des produits ou des services, pour le compte d'une entreprise (fournisseur). Il s'agit de vendre en porte-à-porte ou en réunions privées organisées par le VDI.

- L'activité du VDI est occasionnelle et autonome, sans inscription au Registre du commerce ni au Registre spécial des agents commerciaux tenu par le greffe du Tribunal de Commerce.
- Les VDI sont assimilés à des salariés et relèvent de la sécurité sociale, même s'ils n'ont pas de lien de subordination avec l'entreprise fournisseuse et ne sont pas soumis au Code du travail.

Le statut de VDI a été créé en 1993 par la Fédération de la Vente Directe.

Remarque : Il existe en réalité plusieurs statuts de vendeur :

- Le statut salarié, par exemple VRP (voyageurs, représentants et placiers) : ce statut est soumis au droit du travail,
- Le statut d'agent commercial indépendant, inscrit Registre spécial des agents commerciaux (RSAC) et agissant comme mandataire d'une entreprise,
- Le statut de VDI.

A noter :

- Le VDI vend à des particuliers alors que l'agent commercial indépendant peut aussi vendre à des professionnels.
- Le VDI devra obligatoirement abandonner son statut et s'inscrire en tant qu'agent commercial indépendant au bout de 3 ans d'exercice pleins (du 1er janvier au 31 décembre), si les revenus de chacune de ces 3 années ont dépassé 50% du plafond de la Sécurité sociale (soit 19 000 € par an environ).
- Il n'est pas possible d'être VDI sous le statut micro-entrepreneur, même si le régime micro-BNC duquel la plupart des VDI dépendent s'en rapproche fortement.

La vente directe à domicile.

La vente directe a le vent en poupe, et se développe dans des secteurs très variés tels que le bien-être, la gastronomie, la cosmétique, le textile, les produits liés à l'habitat, etc. En 15 ans, le nombre de vendeurs indépendants à domicile a été multiplié par 6, pour atteindre environ 400000 vendeurs en France.

Le statut de vendeur à domicile indépendant.

Il existe en réalité deux types de VDI :

- **Les VDI mandataires** (cas le plus fréquent) : ils prennent des commandes pour le compte de la société fournisseur et empochent des commissions, le plus souvent entre 10% et 25% du chiffre d'affaires,
- **Les VDI acheteurs-revendeurs** : leur bénéfice correspond à la marge entre prix d'achat et prix de revente (entre 25% et 50%).

Statut fiscal du VDI.

Sur le plan fiscal et juridique, le VDI est considéré comme un travailleur indépendant ; il déclare ses bénéfices à l'impôt sur le revenu dans la catégorie :

- des bénéfices non commerciaux (BNC) s'il est mandataire,
- des bénéfices industriels et commerciaux (BIC), s'il est acheteur-revendeur.

Pour ce qui est des seuils et abattements, le VDI relève du régime micro (même principe que la micro-entreprise) :

- un abattement forfaitaire de 34 % est appliqué sur le montant des recettes du VDI mandataire, cela signifie que l'Etat considère que les revenus correspondent à 66% du chiffre d'affaires réalisé (le reste étant considéré comme des dépenses courantes),
- un abattement forfaitaire de 50 % est appliqué sur le bénéfice de VDI acheteur-revendeur, cela signifie que l'Etat considère que les revenus correspondent à 50% du chiffre d'affaires réalisé (le reste étant considéré comme des dépenses courantes),
- les seuils de chiffre d'affaires à ne pas dépasser sont les mêmes qu'en micro-entreprise,
- au-delà de ces seuils, c'est le régime réel qui s'applique (tenue d'une véritable comptabilité).

Les autres taxes et impôts à payer en VDI.

Le VDI est exonéré de la cotisation foncière des entreprises (CFE) s'il perçoit des revenus annuels inférieurs à 16,5 % du plafond annuel de la sécurité sociale (soit 6 400 € environ).

Statut social du VDI.

Le VDI est rattaché au régime général de la Sécurité sociale et bénéficie des mêmes droits que les salariés en matière de couverture santé.

Les cotisations sociales sont payées en partie par l'employeur, l'autre partie étant à la charge du VDI. Les cotisations sont estimées sur une base forfaitaire.

Par exemple, si le montant des commissions perçues d'élève à 1300 € sur un mois, les cotisations sociales à payer s'élèveront à 144 € dont 48 € à la charge du VDI.

C'est l'entreprise qui calcule le montant des cotisations sociales sur la base du revenu brut du VDI (marge ou commissions).

A noter : même s'il est assimilé-salarié, le VDI reste indépendant, sans lien de subordination avec son fournisseur. Il développe son activité à temps plein ou partiel. Il n'a pas d'horaires ni d'objectifs imposés.

Statut VDI et chômage.

Le demandeur d'emploi qui s'installe en VDI peut continuer à percevoir ses allocations chômage (sous conditions). Par contre, le VDI ne cotisant pas au chômage, son activité ne lui ouvre aucun droit au chômage supplémentaire.

Statut VDI et retraite.

Les conditions de validation des trimestres de retraite sont les mêmes que pour les salariés. Un certain niveau de chiffre d'affaires doit être réalisé pour valider les trimestres, de la même manière que dans le régime de micro-entrepreneur.

Par contre, le VDI ne cotise à aucune caisse de retraite complémentaire et n'acquiert donc pas de droit à ce titre.

S'inscrire en tant que VDI.

Pour se déclarer en tant que VDI, l'indépendant doit effectuer une déclaration de début d'activité auprès du Centre de Formalité des Entreprises (CFE) de l'URSSAF dont il relève lorsque son activité devient régulière, c'est-à-dire dans les premiers mois d'activité.

Il est conseillé de prendre contact avec l'URSSAF ou de remplir le formulaire en ligne.

Le VDI étant un indépendant, l'entreprise n'a pas à faire de Déclaration Unique d'Embauche.

Le statut d'agent commercial indépendant

L'agent commercial, officiellement appelé « agent commercial mandataire » ou « mandataire » est un professionnel indépendant relevant de la catégorie des BNC (bénéfices non commerciaux), qui négocie et conclut des contrats de vente ou de prestation pour le compte d'autres entreprises. Il est rémunéré sous la forme de commissions sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires qu'il développe.

A noter : Le statut d'agent commercial indépendant entre en concurrence avec le statut de VDI (vendeur à domicile indépendant) ; le VDI est aussi un travailleur indépendant mais soumis au régime général de la sécurité sociale.

Le statut juridique d'agent commercial indépendant.

L'agent commercial peut se déclarer :

- en micro-entrepreneur (soumis au régime RSI),
- en entreprise individuelle au réel (soumis au régime RSI),
- ou en société (soumis au régime RSI, ou au régime général selon le type de société créé).

S'il choisit la micro-entreprise, l'agent commercial sera soumis :

- Au régime micro-social simplifié, c'est-à-dire que les charges sociales RSI seront prélevées selon un pourcentage des recettes déclarées tous les mois ou tous les trois mois, à savoir 23,10 % (hors éventuelles réductions ACCRE),
- Au régime micro-fiscal des bénéfices non-commerciaux (BNC), c'est-à-dire que l'impôt sur le revenu est calculé sur une base forfaitaire par l'administration fiscale. Concrètement, l'administration considère que les revenus sont égaux à 66% des recettes.

S'il ne choisit pas le statut de micro-entrepreneur, l'agent commercial sera :

- Soit sous le régime de la déclaration contrôlée (déclaration du chiffre d'affaires et des frais réels de l'entreprise),
- Soit sous le régime de la comptabilité réelle des créances et des dettes.

La déclaration d'activité.

Attention, l'inscription se fait ni à l'URSSAF ni à la chambre de commerce, mais auprès du Greffe du Tribunal de commerce, qui tient le registre spécial des agents commerciaux (RSAC). En effet agent commercial est une profession civile, et non pas commerciale.

La déclaration est valable 5 ans.

Le formulaire à remplir est le formulaire ACO. Sur ce formulaire, les micro-entrepreneurs prendront soin de cocher dans le cadre 12 les cases « *option régime micro-social simplifié* » + « *régime spécial BNC fiscal micro* », et dans le cadre 13 « *franchise en base de TVA* ».

Les chômeurs et bénéficiaires du RSA devront aussi remplir le formulaire ACCRE s'ils veulent bénéficier de l'exonération partielle des charges sociales.

Le contrat de mandat ou « contrat d'agent commercial ».

Pour vous inscrire au registre des agents commerciaux, vous devrez apporter la preuve de l'existence d'un contrat de mandat, établi entre vous et l'entreprise pour laquelle vous allez agir.

Le contrat doit mentionner :

- les coordonnées des parties,
- un rappel du Code de commerce : articles applicables aux agents commerciaux,
- la description des produits ou services que le mandataire est chargé de vendre,
- la durée du contrat,
- les secteurs géographiques et les segments de clientèle concernés,
- les obligations des parties,
- le mode de calcul des commissions de l'agent commercial,
- le délai et mode de versement des commissions de l'agent,
- les conditions de rupture du contrat,
- les conditions d'une éventuelle transmission du mandat.

Le statut d'agent commercial est assez lisible, surtout s'il est exercé en micro-entreprise. Vous dépendrez du RSI. Si vous souhaitez rester au régime général, la solution du portage salarial peut être une excellente alternative.

7^{ème} partie : Après la micro- entreprise

Comment arrêter sa micro-entreprise ?

Comment transformer sa micro-entreprise en entreprise individuelle ou société ?

Peut-on revendre son activité ?

Arrêter sa micro-entreprise

La demande de radiation d'une activité de micro-entrepreneur se fait en contactant le Centre de Formalités des Entreprises concerné (Chambre de Commerce, Chambre des métiers ou URSSAF).

Les formalités de cessation d'activité en micro-entreprise.

Les formalités sont simples :

- Il est possible de déclarer la cessation d'activité en ligne sur https://www.cfe.urssaf.fr/autoentrepreneur/CFE_Bienvenue
- Il est aussi possible de déclarer la cessation d'activité directement au Centre de Formalités des Entreprises (formulaires spécifiques à remplir).

Les effets de la fin d'activité d'une micro-entreprise.

Suite à la déclaration de cessation d'activité, l'assuré doit adresser au RSI son certificat de radiation. Cette démarche est importante pour informer le RSI de la sortie du régime des travailleurs indépendants non-salariés.

Le RSI adressera ensuite à l'assuré un courrier lui indiquant sa radiation du régime de protection sociale des indépendants. En quittant le RSI l'assuré entre dans le régime général de la sécurité sociale : il faudra alors prendre rendez-vous auprès de la CPAM pour les formalités d'inscription.

Comment mettre son activité de micro-entrepreneur en sommeil?

Pour suspendre temporairement son activité de micro-entrepreneur, il suffit de déclarer un chiffre d'affaires de zéro tout au long de la période d'inactivité, jusqu'à la limite des 24 mois (limite de radiation).

Peut-on arrêter une micro-entreprise et redevenir micro-entrepreneur ?

Il existait, avant 2016, un délai de carence d'un an pour pouvoir recréer une micro-entreprise suite à la fermeture d'une première micro-entreprise.

Ce délai de carence a été supprimé avec la fusion des deux régimes micro et auto. Il est donc désormais possible d'arrêter sa micro-entreprise le lundi, et d'en créer une autre le mardi. Y compris si l'entreprise avait été créée à l'époque de l'auto-entreprise.

Le délai de carence a été supprimé, que l'activité de la nouvelle micro-entreprise soit identique ou différente de l'activité de l'ancienne entreprise.

A noter : si vous arrêtez votre activité de micro-entrepreneur, faites-le si possible avant le 31 décembre, ainsi vous économiserez la cotisation foncière des entreprises (CFE) de l'année suivante.

Vendre sa micro-entreprise

La micro-entreprise étant une forme d'entreprise individuelle, elle ne dispose pas de la personnalité morale. En d'autres termes, elle n'a pas d'existence à part entière séparée du chef d'entreprise : la micro-entreprise et le micro-entrepreneur ne peuvent être distingués.

Par conséquent, il n'est pas possible de vendre une micro-entreprise à proprement parler, alors qu'il est possible de vendre une société.

Il est toutefois possible de vendre le fonds de commerce d'une micro-entreprise.

Le fonds de commerce est l'ensemble des éléments corporels et incorporels qui constituent la valeur de l'entreprise (clientèle, droit au bail, nom commercial...). A noter cependant que les créances, dettes, immeubles et certains types de contrats ne peuvent être cédés.

Vendre le fonds de commerce d'une micro-entreprise.

En cas de cession du fonds de commerce, le repreneur devra choisir son statut juridique pour exploiter l'activité reprise. Il pourra créer au choix une micro-entreprise, une entreprise individuelle ou une société. Le numéro Siret de cette nouvelle entreprise sera forcément différent du numéro Siret du micro-entrepreneur cédant.

Pour connaître les modalités de vente d'un fonds de commerce, voir le guide Creator 2017.

Les inconvénients du statut de micro-entrepreneur pour la vente du fonds de commerce.

Le statut micro-entrepreneur est loin d'être idéal pour céder un fonds de commerce (ou fonds artisanal). En effet, on ne dispose pas dans ce statut d'une comptabilité réelle. L'acquéreur ne pourra donc pas s'appuyer sur des comptes précis (bilan, compte de résultat) pour estimer la rentabilité de l'activité.

Cela explique que les valorisations des micro-entreprises sont souvent faibles.

Combien vendre et comment valoriser au mieux sa micro-entreprise ?

Pour valoriser au mieux son activité, le cédant micro-entrepreneur aura intérêt à :

- déclarer tout le chiffre d'affaires, c'est-à-dire éviter l'activité au noir,
- garder copie des déclarations de chiffre d'affaires (déclarations RSI par exemple),

- tenir une comptabilité la plus précise possible, par exemple à l'aide d'un logiciel de comptabilité,
- envisager, si possible, de transformer sa micro-entreprise en entreprise individuelle au réel ou en société deux ou trois ans avant de céder,
- établir un fichier client à jour, le plus complet possible,
- établir un document de présentation de l'activité (Powerpoint par exemple), le plus complet possible,
- soigner la présentation du local commercial : agencement, propreté, luminosité...
- fournir à l'acquéreur des preuves de la satisfaction client (témoignages, livre d'or...),
- proposer à l'acquéreur de le former sur les savoir-faire de l'entreprise, et de l'accompagner.

Pour connaître les valorisations moyennes des fonds de commerce en fonction de l'activité, voir le site WikiCrea (article *Le fonds de commerce : définition, valorisation*).

Transformer sa micro-entreprise en entreprise individuelle ou en société

Le statut micro-entreprise, idéal pour démarrer ou tester une activité, se révèle souvent trop limitatif pour développer son activité. Se pose alors la question du changement de statut.

Changer de statut implique :

- **le passage à une comptabilité réelle** : le système forfaitaire de la micro-entreprise ne s'appliquera plus ; il faudra tenir une vraie comptabilité et faire appel aux services d'un expert-comptable (non obligatoire mais vivement conseillé),
- **le passage au régime de la TVA** si le plafond maximal de la franchise en base est dépassé.

Transformer sa micro-entreprise en entreprise individuelle au réel (EI ou EIRL).

Le passage du statut micro-entrepreneur vers l'entreprise individuelle au réel est automatique si les plafonds de chiffre d'affaires sont dépassés.

Le passage en entreprise individuelle peut aussi faire l'objet d'une demande volontaire de la part du micro-entrepreneur. Pour cela, deux solutions :

- le chef d'entreprise peut dénoncer l'option pour le régime micro-social simplifié en prenant contact ou en envoyant un courrier au centre de formalités des entreprises (demande à faire avant le 31 décembre pour une application dès l'année suivante ; le versement libératoire de l'impôt sur le revenu sera toutefois rétroactivement annulé au 1er janvier de l'année de la demande),
- le chef d'entreprise peut opter pour le régime réel d'imposition en prenant contact ou en envoyant un courrier au service des impôts des entreprises. Cette option met fin au régime micro-social et au versement libératoire de l'impôt sur le revenu dès l'année en cours.

Si l'entrepreneur souhaite profiter de la sortie du statut de la micro-entreprise pour opter pour la responsabilité limitée (EIRL), il faudra, en plus de la démarche décrite précédemment, compléter le formulaire P2-P4 Cerfa de modification micro-entreprise, ainsi que le formulaire PEIRL.

Transformer sa micro-entreprise en société (EURL, SARL, SASU, SAS).

Il peut être intéressant d'abandonner le statut de micro-entrepreneur pour créer une société. Les sociétés permettent une distinction stricte des patrimoines personnel et professionnel, et

l'intégration de nouveaux associés (même si les statuts EURL et SASU conviennent dans le cas d'un associé unique).

Les formes de sociétés les plus courantes sont : EURL, SARL, SAS et SASU.

Pour passer du statut micro-entrepreneur vers la société, les démarches suivantes sont nécessaires :

- Clôturer la micro-entreprise, en remplissant le formulaire P2-P4 (Formulaire Cerfa radiation micro-entreprise).
- Créer la société.
- Céder à la nouvelle société (ou apporter en nature) le fonds de commerce qui a été développé en micro-entreprise.
- A noter : dans le cas d'un apport en nature du fonds de commerce dans la nouvelle société, un commissaire aux apports devra être choisi pour évaluer la valeur du fonds si elle est susceptible de représenter plus de la moitié du capital social : ce commissaire aux apports peut être un expert-comptable.

Notre conseil : La sortie du régime de la micro-entreprise est une bonne opportunité pour passer en société, plutôt qu'en entreprise individuelle classique. Les statuts EURL et SASU sont bien adaptés pour des entreprises comprenant un seul dirigeant-associé. Créer une société permet de distinguer de manière définitive les patrimoines personnel et professionnel, de gagner en crédibilité et de préparer l'avenir en pensant à l'intégration éventuelle de nouveaux associés.

8^{ème} partie : Devenir un bon chef d'entreprise

Les qualités d'un bon micro-entrepreneur

Le métier de chef d'entreprise est particulièrement exigeant. Il nécessite un grand nombre de qualités, des savoirs, un savoir-faire et un savoir-être particuliers.

Pourtant, les chefs d'entreprise qui réussissent ne sont pas toujours ceux qui présentent la liste de qualités la plus longue... Maîtriser tous les aspects de l'entreprise est plus important qu'être excellent sur un ou plusieurs points.

Voici les principales qualités d'un bon entrepreneur.

1) Bien se connaître.

Bien se connaître, c'est connaître ses qualités mais aussi ses défauts. C'est reconnaître qu'on ne maîtrise pas tout. C'est aussi, dans une situation donnée, savoir se remettre en cause, accepter le fait de ne pas être au niveau et rechercher d'autres solutions.

Pour bien cerner ses forces et ses faiblesses, le créateur d'entreprise peut faire un bilan de compétences ou retravailler son CV. **Dans tous les cas, il devra se poser les questions suivantes :**

- Qu'est-ce que je sais bien faire ? En quoi suis-je performant ?
- Qu'est-ce que je sais moins bien faire ?
- Qu'est-ce qui me rebute, et pourquoi ?
- Quelles sont les principales critiques qui me sont adressées ?
- Quelles qualités mon entourage reconnaît-il en moi ?
- Qu'est-ce qui me rend vulnérable ?
- Qu'est-ce qui fait que j'ai échoué ou que je me suis senti mal dans mes emplois passés ?

Avoir des défauts n'est pas vraiment un problème en soi. La clé de la réussite consiste en fait à rechercher des solutions pour contourner ses propres points faibles.

La gestion des papiers me rebute : pourquoi ne pas faire appel à une secrétaire administrative indépendante une demi-journée par semaine ? Je ne maîtrise pas bien internet : pourquoi ne pas demander à un proche de gérer la communication en ligne ? Je ne maîtrise pas la production : pourquoi ne pas faire appel à un sous-traitant ?

Savoir s'entourer, rechercher des partenaires ou encore se former sont des solutions.

2) Savoir écouter les autres.

Pour prendre les bonnes décisions, proposer le bon produit au bon endroit et au bon moment, il est nécessaire d'écouter, de s'intéresser aux autres, de se renseigner sur eux et sur leur « intérêt particulier ».

Se mettre à la place des autres pour comprendre leur comportement et leur discours est primordial, cela nécessite une certaine ouverture d'esprit :

- **les clients** : il faut connaître leurs attentes, leur comportement, leurs caractéristiques ; pour cela, une étude de marché est toute indiquée, par exemple par questionnaire. Le plus compliqué consistera à accéder à la pensée profonde du client, à ses motivations essentielles,
- **les fournisseurs et les commerciaux** : ils peuvent parfois donner de bonnes indications sur le marché, mais aussi de mauvaises pour vous faire acheter des produits qu'ils n'arrivent pas à vendre ; il faudra décrypter leur langage,
- **les concurrents** : il faut se mettre à leur place et essayer de comprendre pourquoi ils agissent tel qu'ils le font sur le marché,
- **les prescripteurs et les partenaires** : ce sont les personnes qui parlent de votre activité et sont susceptibles de vous amener des clients. Il est important de comprendre pourquoi ils acceptent de jouer ce jeu et ce qu'ils attendent en retour,
- **les proches** : il est intéressant de leur demander leur avis sur votre manière de faire. Mais il faudra trier ce qui, dans leur discours, est pertinent ou non. Tout ne sera certainement pas bon à prendre.

Bien connaître les autres permet de décrypter leur discours : quelle est la part de vrai et de faux dans ce qu'ils affirment, la part de bluff, la part d'irrationnel ? Quel intérêt ont-ils à déformer la vérité ?

3) Croire en soi, mais pas trop.

Pour réussir, le chef d'entreprise doit croire un minimum en lui-même. Pour cela, il doit bien se connaître (voir point 1) et bien connaître les autres pour retenir la partie pertinente de leur discours (voir point précédent).

La confiance en soi n'est pas quelque chose d'inné, elle s'acquiert en fonction des expériences passées, des échecs et des réussites. Une confiance suffisante permettra au créateur d'entreprise d'oser la réalisation de son idée, de s'imposer face aux autres et de créer sa place parmi les concurrents. Au contraire, une confiance en soi trop faible sera un frein à la décision.

Mais attention, la confiance en soi est à double tranchant : trop de confiance peut amener le chef d'entreprise à ne plus écouter l'environnement ni son entourage, et à foncer dans le mur...

4) Avoir une vision stratégique.

Avoir une vision stratégique, c'est être capable de définir une stratégie de long terme (cinq ans au moins) et de s'y tenir. C'est être stable dans ses idées, au contraire de quelqu'un qui changerait d'avis tout le temps.

La stabilité du positionnement commercial est rassurante pour tout le monde : les clients, les partenaires, les prescripteurs, l'entourage... Cela les incitera à faire appel à vous plus souvent.

Mais stabilité ne veut pas dire que tout doit toujours rester figé. Le chef d'entreprise doit sentir le moment opportun pour faire évoluer sa stratégie et son positionnement, en douceur, sans envoyer de signal négatif.

5) Rester lucide en toutes circonstances.

Rester lucide, c'est accepter de regarder la réalité en face. Revoir ses hypothèses si elles ne sont pas réalistes. Accepter les chiffres tels qu'ils se présentent. Changer de stratégie si elle ne donne pas satisfaction, quitte à en payer les pots cassés. Avoir le courage de décider d'arrêter une production si elle n'est pas rentable, même si des investissements importants ont été réalisés. Faire le deuil d'une idée qui se révèle moins bonne que prévu.

Rester lucide, c'est garder en tête que l'objectif numéro 1 reste de vivre de son activité. C'est n'être ni pessimiste, ni optimiste.

Le seul moyen de rester réaliste consiste à écouter les signaux de l'environnement (discours de l'entourage, des partenaires, des clients) et à les valider ou les invalider en recherchant de l'information complémentaire. Il s'agit littéralement de « cerner » la situation.

Rester lucide donc, c'est être en permanence bien informé, afin de ne pas « rêver », ni sur réagir, ni avoir peur.

6) Etre passionné, sans exagération.

Etre passionné par son projet de création d'entreprise ou son produit est une bonne chose, car c'est au départ la principale source de motivation. Mais la passion finit toujours par passer, il faut donc éviter de se laisser mener et déborder par elle, au risque de se réveiller un matin en ayant envie de tout arrêter.

La passion a un autre inconvénient : elle est aveuglante. Elle masque la réalité, les problèmes réels et les motifs de mal-être du chef d'entreprise. Un chef d'entreprise trop passionné se consacrera à son rêve plutôt qu'au rêve du client... grave erreur.

La passion est intéressante si elle se convertit en plaisir durable au travail, et si elle est tournée vers les autres. Elle ne doit pas occulter l'utilité d'une véritable écoute du consommateur, et donc d'une étude de marché bien menée.

7) Etre persévérant... donc patient.

Persévérance et patience sont des qualités essentielles pour un créateur d'entreprise. Ces qualités sont malheureusement souvent absentes au démarrage, le dirigeant étant trop passionné, sur motivé et pressé d'en découdre.

Le créateur d'entreprise doit partir du principe qu'une graine met du temps à germer. Qui peut penser qu'une clientèle peut se bâtir en quelques semaines ? Certaines activités peuvent nécessiter plusieurs années pour se constituer une clientèle à peu près stable.

Le manque de patience aboutit au découragement et à une forme de désillusion. Au contraire, le chef d'entreprise persévérant démarrera prudemment, écouter les signaux de son environnement, s'adaptera progressivement et considérera chaque vente comme un signal positif et encourageant.

8) Etre débrouillard.

N'être jamais à court d'idées ou d'outils, voilà une qualité salubre pour un chef d'entreprise.

Il faut partir du principe qu'une solution existe à tout problème, il suffit d'aller la chercher. Face à un blocage ou une difficulté de trésorerie, de chiffre d'affaires, de développement, de personnel, de production ou encore de logistique, quelqu'un peut vous aider, vous conseiller ou vous présenter des outils intéressants.

Décrochez votre téléphone, activez votre réseau, sollicitez votre entourage, demandez que l'on vous mette en contact.

Notre tissu économique offre un nombre considérable de solutions et d'opportunités : des spécialistes existent sur tous les domaines, des créateurs ont imaginé des outils pour toutes les situations, des associations d'entrepreneurs sont aussi là pour vous aider. Internet est un moyen particulièrement efficace pour les identifier.

9) Etre prêt à l'effort commercial.

Un bon chef d'entreprise sait que la clé de la réussite se situe au niveau de l'effort commercial qu'il va mener. La règle est claire : **un dirigeant doit passer 80% de son temps à rechercher des clients ou à être en contact avec la clientèle.**

Rien ne sert de passer son temps à faire des tableaux prévisionnels ou des courbes de croissance du chiffre d'affaires, la priorité est se rendre sur le terrain.

Pourtant, beaucoup de créateurs d'entreprise considèrent qu'ils sont de mauvais commerciaux et aimeraient laisser ce travail ingrat à d'autres, agents commerciaux par exemple. Or le meilleur vendeur se révèle très souvent être le dirigeant lui-même !

10) Savoir s'entourer et se faire aider.

Quel chef d'entreprise peut penser qu'il peut tout faire tout seul ? Et pourtant, nombreux sont ceux qui considèrent qu'ils doivent s'occuper de tout, y compris du ménage et de la comptabilité, pour éviter d'avoir à embaucher ou simplement pour faire des économies. C'est un mauvais calcul.

En réalité, la clé consiste à garder pour soi les tâches qui sont stratégiques, celles qui produisent des revenus et qui font la valeur de l'entreprise. Les autres tâches peuvent être sous-traitées : un expert-comptable pourra tenir la comptabilité, une secrétaire indépendante pourra gérer les documents administratifs et commerciaux, une entreprise de nettoyage pourra intervenir ponctuellement.

Si leur cœur de la stratégie de l'entreprise est le marketing et la valorisation d'un produit, le dirigeant devra se consacrer aux aspects commerciaux et communication, quitte à sous-traiter la production.

11) Savoir gérer les priorités.

Savoir gérer les priorités consiste à ne pas se laisser dépasser par le quotidien. La vie d'un dirigeant d'entreprise est une somme de tâches et de responsabilités diverses : relations avec les clients et les partenaires, relations avec le comptable et les administrations, ouverture du courrier, gestion de la trésorerie, téléphone, déplacements, passage de commandes, réception de marchandises, gestion des impayés et des réclamations, etc.

L'objectif est d'instaurer une hiérarchie entre les choses à faire, en restant lucide sur l'urgence de certains dossiers, sans oublier l'essentiel : garder une bonne hygiène de vie, prendre soin de sa famille, savoir dire non, savoir se faire aider. Pourquoi ne pas acquérir des outils permettant d'automatiser les tâches les moins productives ?

Bien sûr, l'idéal est de ne jamais remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même.

12) Savoir décider, trancher.

Nombreux sont les chefs d'entreprise qui redoutent de prendre des décisions, le plus souvent pas peur de commettre une erreur. Par exemple pour l'embauche d'un employé, le changement de statut ou l'acquisition d'une machine.

Ce comportement freine le développement de l'entreprise et peut décourager le dirigeant en lui renvoyant une mauvaise image de lui-même.

Or c'est le manque d'information qui introduit le doute et la peur. Pour être à même de prendre la bonne décision, il faut donc multiplier les points de vue : demander l'avis à ses confrères, à ses partenaires, à ses fournisseurs, à son comptable ou même à ses amis. Ces derniers auront

certainement plus de recul et leur discours « éclairera » la situation en désamorçant les craintes de départ.

13) Savoir gérer son temps.

Combien de temps un chef d'entreprise doit-il travailler par jour ou par semaine ? Par quoi doit-il commencer sa journée ou sa semaine ? Quand peut-il partir en vacances ? Il n'y a pas de réponse tout faite à ces questions.

Face à un nombre incalculable de tâches et de responsabilités, le dirigeant doit surtout gagner en productivité et en efficacité, bref aller à l'essentiel. La mise en place d'outils informatiques peut permettre d'automatiser certaines tâches (relances paiement, mailing, rapprochement bancaire... une formation Excel est parfois bienvenue).

Le pire pour un chef d'entreprise est d'avoir l'impression de « subir », de n'avoir le temps de rien faire. Cette impression peut venir d'une difficulté à hiérarchiser les priorités (voir point 11), ou d'un trop grand nombre de tâches non listées qui trottent dans l'esprit du chef d'entreprise tant qu'elles ne sont pas traitées.

L'agenda reste le meilleur allié du chef d'entreprise. Il doit reposer l'esprit du dirigeant ; ce dernier peut aussi faire ponctuellement un bilan du temps qu'il passe sur les différentes tâches afin d'en tirer des leçons.

14) Savoir gérer l'argent.

Dans une entreprise, bien gérer l'argent signifie avant tout maîtriser sa trésorerie.

La trésorerie est le juge quotidien du chef d'entreprise : les problèmes de trésorerie grignoteront petit à petit le moral du chef d'entreprise, jusqu'à le faire arrêter. Au contraire, une trésorerie confortable surmotivera le dirigeant.

Bien gérer sa trésorerie demande rigueur, anticipation et sang-froid. Cela demande aussi des capacités d'analyse, pour savoir d'où proviennent les problèmes d'argent (problème de rentabilité ? besoin en fonds de roulement croissant ?).

Pour éviter de se faire déborder par les problèmes d'argent, le dirigeant devra mettre en place des outils informatiques adaptés, demander conseil à son expert-comptable, et jouer cartes sur table avec son conseiller financier.

15) Savoir gérer les risques.

La vie d'une entreprise n'est jamais stable et rien n'est jamais acquis. L'environnement évolue en permanence : apparition de concurrents, évolution de la réglementation, risques conjoncturels ou géographiques, risques liés aux employés ou à l'entourage, météo changeante, crise économique

ou sociale, apparition de nouvelles tendances, révolution technologique... Les risques sont nombreux.

Un bon chef d'entreprise doit mettre en place une stratégie de gestion des risques :

- Il faut tout d'abord prévoir et lister les risques afin d'anticiper au mieux les situations critiques,
- Il convient ensuite de hiérarchiser les risques, du plus important au moins important,
- Il faut ensuite traiter chaque risque :
 - Le risque peut-il être contourné s'il advient ?
 - Peut-on relativiser ou accepter certains risques ? Quelles informations me manque-t-il pour pouvoir traiter convenablement telle ou telle éventualité ?
 - Y a-t-il des outils ou des solutions pour traiter tel ou tel risque ? Quel en est le coût ? Est-il possible de mutualiser ces coûts avec des partenaires ou des concurrents ?

16) Etre opportuniste.

Un bon dirigeant a un côté opportuniste. Concrètement, cela signifie qu'il doit analyser et saisir toute possibilité de faire mieux que ce qu'il fait aujourd'hui.

Etre opportuniste, c'est donc être curieux et ouvert aux évolutions du marché et de l'environnement. Cela nécessite d'être toujours bien informé, connecté aux tendances, et en contact permanent avec les professionnels du secteur. Des outils existent pour cela : presse ou sites internet spécialisés, événements, conférences, systèmes d'alertes (Google Alerts par exemple)... ou tout simplement le bouche-à-oreilles.

Etre opportuniste ne signifie toutefois pas abandonner brutalement sa stratégie pour en adopter une autre. Une opportunité doit avant tout être testée et analysée.

17) Aimer rendre service.

Tout chef d'entreprise devrait prendre du plaisir à rendre service, car c'est en réalité le cœur de son métier. C'est aussi un facteur-clé de réussite, car si le client sent qu'il est aimé pour lui-même et non pour son portefeuille, il reviendra plus facilement.

Aimer rendre service permet aussi de s'économiser au travail. Un chef d'entreprise attentionné et tourné vers les autres sera plus endurant car plus satisfait au quotidien.

18) Savoir négocier et mesurer un rapport de forces.

Un client potentiel vous propose de vous commander pour 20 000 € de produits, contre une réduction de prix de 40%. Que faire ? Si vous acceptez, vous faites une croix sur une grosse partie de la marge. Si vous refusez, vous passez à côté d'une belle commande...

Pour bien négocier dans ce type de situation, il convient de rassembler un maximum d'informations sur l'autre partie : quelles sont les motivations du client potentiel ? avec qui suis-je en concurrence ? le client est-il pressé ? a-t-il l'habitude de négocier de la sorte ? pourquoi négocie-t-il si durement ? quelle est la part de bluff ?

Bien négocier implique d'être sûr de soi et de la qualité de son produit ou de son service. Il faut garder en tête que la qualité a toujours un prix. Mettez en avant vos atouts, ne vous dévalorisez pas. Offrez des services supplémentaires plutôt qu'une baisse de prix.

19) Ne pas avoir peur de l'échec.

Echouer n'est pas une honte ! Le plus important est de comprendre ce qui n'a pas marché, pour faire mieux la prochaine fois. Certains créateurs d'entreprise ont échoué plusieurs fois avant de réussir, et personne ne leur en a tenu rigueur.

20) Etre soutenu.

Le soutien de l'entourage, notamment familial, est particulièrement important pour la réussite d'un projet d'entreprise.

Cela nécessite d'abord d'aller chercher et de cultiver ce soutien : c'est en expliquant son projet précisément à son conjoint ou à ses enfants, ou en les associant concrètement, qu'ils pourront y adhérer et vous soutenir vraiment.

Ensuite, être soutenu, cela se mérite. Le chef d'entreprise qui délaisse sa famille et ses enfants ne doit pas s'attendre à recevoir un quelconque soutien de leur part...

Un dernier conseil : déclarez toutes vos recettes

Les micro-entrepreneurs, qu'ils soient artisans, commerçants ou libéraux, peuvent être tentés de ne pas déclarer toutes leurs recettes, ceci afin de diminuer le chiffre d'affaires donc le montant des cotisations sociales à reverser.

Qu'a-t-on à perdre en ne déclarant pas toutes ses recettes ?

Au-delà des risques légaux que cela comporte, ne pas tout déclarer pourrait vous porter grandement préjudice :

- **En cas de revente de votre micro-entreprise**, votre fonds de commerce sera moins valorisé. En effet, vous ne pourrez pas prouver à votre repreneur que le chiffre d'affaires affiché est sous-évalué. Nombreux sont les dirigeants qui perdent des dizaines de milliers d'euros lors de la revente de leur entreprise tout simplement parce qu'une partie de leur volume d'activité ne figure pas dans les documents.
- **Déclarer des revenus plus faibles que la réalité pourrait diminuer et même supprimer votre couverture sociale**, notamment le nombre de trimestres de retraite validés, le montant de la retraite et les indemnités journalières ou maternité. Beaucoup d'artisans et commerçants se font prendre au piège. Rappelons-le, pour valider tous les trimestres de retraite, un micro-entrepreneur doit déclarer environ 20 000 € de chiffre d'affaires par an (vente de marchandises), 11 600 € (prestation de service) ou 8800 € (libéral).

Quels sont les moyens et astuces de l'administration fiscale pour détecter la fraude ?

- Les micro-entrepreneurs peuvent subir des contrôles fiscaux : les contrôleurs pourront là éplucher toutes les factures émises et comparer les montants avec vos déclarations de chiffre d'affaires, pointer d'éventuelles factures manquantes, et s'étonner de factures reçues qui concerneraient des marchandises disparues (non revendues, non présentes en stock).
- Les dénonciations : elles sont monnaie courante. Par jalousie ou pour d'autres raisons, quelqu'un qui sait que vous ne déclarez pas tout pourrait en faire part aux services fiscaux, ce qui aboutira certainement à une visite d'un contrôleur chez vous.

Toute activité au noir est donc à proscrire absolument !

Retrouvez toute l'offre de conseil et d'accompagnement sur le site :

www.creerentreprise-boutique.fr