

Objectif général :

- Apprendre à maîtriser les dimensions financière et juridique du projet

Objectifs intermédiaires :

- Savoir établir les documents relatifs aux prévisions financières
- Connaître les différents formes juridiques qui encadrent la création et le développement de l'entreprise
- Etre capable de choisir la forme juridique appropriée compte tenu des objectifs qui ont été fixés et des moyens dont on dispose

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I. LES ASPECTS FINANCIERS

- 1.1. Les prévisions financières
- 1.2. Les sources de financement

II. LES ASPECTS JURIDIQUES

- 2.1. Les différents statuts juridiques prévus par la loi

2.2. Les critères de choix de la forme juridique appropriée.

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

SITOGRAFIE

INTRODUCTION

Après avoir démontré que l'offre commerciale est susceptible de trouver preneur dans le cadre d'un plan marketing maîtrisé, il faut maintenant vérifier la faisabilité financière du projet à partir des données recueillies (montant des capitaux nécessaires pour lancer l'activité, besoin en fonds de roulement, rentabilité du projet, maîtrise de la trésorerie, ...) en présentant les éléments prévisionnels correspondants (I).

L'étape suivante conduira le créateur à habiller juridiquement le projet (II). Pour ce faire, après s'être informé sur les contraintes inhérentes à la nature de son activité, il examinera les questions relatives à la volonté de travailler seul ou en association, aux régimes sociaux et fiscaux à retenir, à l'organisation patrimoniale et à la structure financière de ses activités qui détermineront, selon la structure choisie, des règles de fonctionnement plus ou moins contraignantes, à la fois pour lui-même et pour l'entreprise

I.- LES ASPECTS FINANCIERS

Le créateur doit maintenant vérifier la faisabilité financière de son projet (généralement sur les trois premières années d'activité) puis réunir les capitaux qui seront nécessaires au démarrage des activités.

1.1.- Les prévisions financières

Le porteur de projet aura à présenter cinq documents financiers dans son business plan :

- le plan de financement initial

- le compte de résultat
- le plan de trésorerie
- le seuil de rentabilité
- le plan de financement pluriannuel

1.1.1. le plan de financement initial

Le plan de financement initial permet de quantifier le montant des capitaux qui seront nécessaires pour lancer le projet et de proposer, après avoir recensé les besoins et les ressources financières durables disponibles, les solutions adéquates pour trouver les capitaux manquants. Dans l'hypothèse où le porteur de projet ne parviendrait pas à équilibrer ses besoins et ses ressources, il lui faudrait renoncer au projet.

1.1.1.1. le tableau de financement initial

Le plan de financement initial se présente sous la forme d'un tableau (tableau 1) comprenant deux parties :

- dans la partie gauche, les besoins de financement durables qu'engendre le projet
- dans la partie droite, le montant des ressources financières durables qu'il faut trouver pour financer les besoins durables

Tableau 1 - le plan de financement initial

Besoins durables		Ressources durables	
- Immobilisations incorporelles		- Capital social ou apport personnel	
- Immobilisations corporelles		- Comptes-courants d'associés (s'il y a lieu)	
- Immobilisations financières		- Subvention ou primes d'équipement	
- Besoin en fonds de roulement		- Emprunts à moyen ou long terme	
Total			Total

1.1.1.1.1. les besoins financiers durables

Pour fonctionner, une entreprise a besoin d'acquérir des outils de travail. Ces outils constitueront son patrimoine. On parle donc d'immobilisations. On distingue :

- les immobilisations incorporelles qui comprennent des frais d'établissement regroupant les frais de constitution de l'entreprise, les frais de conseil et d'honoraires et les frais de première publicité, des frais de recherche et développement, des concessions, des brevets, du fonds de commerce, du droit au bail et des droits d'entrée pour une franchise
- les immobilisations corporelles dont la valeur unitaire hors taxes est supérieure à 500 € (terrains, constructions, frais liés à l'agencement et à l'installation des locaux, matériel de l'entreprise) constituant l'outil de production et l'équipement de l'entreprise représentent l'investissement
- les immobilisations financières (versements de dépôts de garantie et de cautions à verser, acquisition de titres de participations et créances rattachées).

La plupart des immobilisations (à l'exception par exemple des fonds de commerce, des terrains ou des immobilisations financières) sont :

- comptabilisées pour leur valeur hors taxes (sauf si l'entreprise ne récupère pas la TVA)
- amortissables (comptabilisation, comme charge fictive d'amortissements dans le compte de résultat, de la dépréciation subie chaque année par les immobilisations en raison de l'usure et du temps). L'amortissement pratiqué (taux variable selon le mode d'amortissement pratiqué et la durée d'utilisation prévue de l'immobilisation) est déduit du bénéfice imposable et permet à l'entreprise de reconstituer le capital nécessaire au remplacement des immobilisations.

1.1.1.2. les ressources financières durables :

Les ressources financières qui permettront de couvrir les besoins financiers durables se regroupent en deux catégories :

- les apports personnels (apports du créateur, apport des associés, ...)
- les apports extérieurs (prime, subvention, emprunt à moyen ou long terme, ...)

La règle stipule que les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources financières durables. Si cela n'est pas le cas (le montant des fonds propres est insuffisant par exemple); le porteur de projet devra recourir à un financement externe (de type crédits ou emprunts bancaire à moyen ou long terme).

Celui-ci devra alors savoir que les établissements financiers, pour apporter leur concours, respecteront les règles suivantes :

- les investissements incorporels (hormis le fonds de commerce) et le besoin en fonds de roulement ne seront pas pris en compte pour déterminer le niveau des apports du

créateur (qui devra être au moins équivalent à celui de la banque)

- le montant du financement ne dépassera pas 70 % du prix HT du besoins finançable
- le niveau d'endettement à terme ne doit pas dépasser le total de la la capacité d'autofinancement prévisionnelle (ressources propres générées par l'activité. de l'entreprise comme le bénéfice comptable net et utilisées pour rembourser les emprunts à moyen ou long terme, payer des dividendes, renforcer le fonds de roulement (voir ce terme), et financer de nouveaux investissements, ...) des 3 premières années
- la charge annuelle de remboursement du capital emprunté ne doit pas excéder la moitié de la CAF prévisionnelle.

Le porteur de projet pourra faire appel à d'autres sources de financement moins "pointilleuses" mais devra s'assurer dans ce cas de la viabilité de son projet.

1.1.1.2. le Besoin en fonds de roulement (BFR)

Le Besoin en fonds de roulement (appelé plus prosaïquement BFR) est une notion particulièrement importante dans le fonctionnement d'une entreprise. Il correspond à la différence entre les besoins de financement du cycle de production (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients) et les ressources apportées par le crédit fournisseur (encours moyens de dettes à l'égard des fournisseurs). Il s'agit d'un investissement à réaliser par l'entreprise dans le cycle d'exploitation (c'est une masse d'argent qui sera donc de fait, en pratique, immobilisée) dont le niveau (surcroît de financement) augmentera proportionnellement à la croissance des activités de l'entreprise.

Quand l'entreprise démarre ses activités, le BFR est couvert, comme les autres investissements, par des capitaux permanents (fonds propres, subventions, dettes à long et moyen terme), au même titre que les autres investissements. Après quelques années, quand celle-ci aura consolidé ses activités, le BFR sera principalement financé par des ressources financières à court terme.

Pour des micro-projets, le calcul du BFR se fait de manière forfaitaire (un ou deux mois de charges + un ou deux mois de revenu + le stock outil). Dans le cas d'une prestation de services, il y a lieu de doubler ces chiffres (notamment si vous travaillez avec des administrations)

Dans le plan de financement de fin d'année sera aussi intégré le remboursement du principal d'emprunt (au prorata du nombre d'années d'emprunt).

L'absence de prise en compte du BFR dans le plan de financement initial conduit le plus souvent au rejet du projet par les financeurs.

1.1.2. le compte de résultat prévisionnel

Le porteur de projet doit savoir si son projet peut-être rentable. En d'autres termes, les recettes générées par les activités de l'entreprise vont-elles permettre, au-delà des charges que celle-ci aura à supporter, dégager un résultat bénéficiaire ?

Le compte de résultat prévisionnel (tableau 2) permet de répondre à cette interrogation. C'est un tableau en deux parties, regroupant dans sa partie gauche les charges (dépenses supportées par l'entreprise dans le cadre de son activité) et dans sa partie droite, les produits (recettes dégagées par son activité).

La différence entre le total des charges et celui des recettes correspond au résultat (bénéficiaire si les recettes sont supérieures aux dépenses, déficitaire dans le cas inverse).

Tableau 2a - le compte de résultat prévisionnel

Charges	Année 1	Année 2	Année 3	Produits	Année 1	Année 2	Année 3
Charges d'exploitation - Achats mat.premières - Achats marchandises - Sous-traitance Achats de fournitures - Eau, électricité - Fournitures d'entretien - Fournitures adm. - Fournitures diverses Charges externes - Loyers de crédit-bail - Loyers et ch. locatives - Assurances - Entretien - Documentation Autres charges externes - Honoraires - Frais d'acte/ contentieux - Affranchissements, téléphone - Publicité - Frais de transport - Emballages et conditionnement - Voyages et déplacements - Divers				Produits d'exploitation - Chiffre d'affaires			

Impôts et taxes - Taxe professionnelle - Autres impôts et taxes Frais de personnel - Salaires et ch.sociales - Commissions versées Dot. aux amortissements Charges financières - Intérêts payés - Agios Charges exceptionnelles				Produits financiers - Intérêts encaissés Produits exceptionnels			
Bénéfice				Perte			
Total				Total			

Tableau 2b - le compte de résultat prévisionnel (présentation en liste)

Désignation	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
Ventes de marchandises			
Achats effectués de marchandise			
Stock initial de marchandises			
Stock final de marchandises			
Achats consommés de marchandises			
Marge commerciale			
Production vendue			
Encours final de production			
Encours initial de production			
Production stockée			
Production immobilisée			
Production réelle			
Achats effectués de matières premières			
Stock initial de matières premières			
Stock final de matières premières			
Achats consommés de			

matières premières			
Marge sur production			
VENTES + PRODUCTION			
ACHATS CONSOMMES			
MARGE GLOBALE			
Consommations intermédiaires			
Fournitures consommables			
Eau, électricité, chauffage			
Produits d'entretien			
Fournitures de bureau			
Services extérieurs			
Loyers			
Locations matérielles			
Maintenance			
Assurances			
Honoraires experts comptables			
Publicité			
Poste & Télécoms			
Services bancaires			
Cotisations			
VALEUR AJOUTEE			
Subvention d'exploitation			
Impôts et taxes			
Charges de personnel			
Rémunération du gérant			
Cotisations sociales de l'exploitant			
Autres charges de personnel			

EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION			
Reprises sur prov. + Transfert de ch.			
Autres produits			
Autres charges			
Dotations aux amortissements			
Dotations aux provisions			
RESULTAT D'EXPLOITATION			
Produits financiers			
Charges financières			
Intérêt sur emprunts			
Résultat financier			
RESULTAT COURANT			
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles			
Résultat exceptionnel			
Participation des salariés			
Impôts société			
RESULTAT DE L'EXERCICE			
Capacité d'autofinancement			

Le compte de résultat prévisionnel permet de s'assurer que l'entreprise pourra rembourser l'emprunt sollicité grâce à la rentabilité dégagée

1.1.3 le plan de trésorerie

L'objectif du plan de trésorerie (tableau 3) est de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements prévus. C'est donc un outil qui permet au porteur de projet de savoir, tout au long de l'année, s'il pourra

- Fournisseurs d'immobilisations												
Total (2)												
Solde en fin de mois (1-2)												

"le plus grand risque d'échec est la panne de trésorerie au moment fatidique", aiment à rappeler les managers. La plupart des disparitions d'entreprises nouvelles intervenant la première année sont le fait de problèmes de trésorerie.

1.1.4. Le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (ou point mort) représente le niveau d'activité pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte.

Pour le calculer (tableau 4), il convient de :

- distinguer les charges fixes (loyer du local commercial, salaires, charges sociales, assurance, ...) des charges variables (achats, frais de transport sur achats et/ou sur ventes, commissionnement versé sur les ventes,...)
- calculer la marge sur coûts variables (chiffre d'affaires diminué du montant des charges variables)
- calculer le taux de marge sur coût variable (marge variable exprimée en pourcentage de chiffre d'affaires)
- diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge pour obtenir le seuil de rentabilité

Tableau 4 - Tableau d'analyse différentiel

ELEMENTS	Montants	taux
Chiffre d'affaires prévisionnel HT		100
Charges variables		40
Marge sur coûts variables		60
Charges fixes		
Résultat		

Le seuil de rentabilité est un paramètre qui est exprimé de manière plus pertinente en termes de volume ou de date. On peut le calculer aussi en apportant le montant des charges fixes à la marge sur coût variable unitaire.

Le seuil de rentabilité d'un projet de création d'une net-entreprise est délicat à calculer. Le porteur de projet d'une e-organisation doit démontrer que la valeur économique d'une entreprise de la Net Economie reste son espérance de gains actualisée (B) calculée par différence entre les rentrées d'argent (X) en général faibles les premières années ((et donc affectées d'un coefficient d'abattement prenant en compte tant la profitabilité (P) exigée que le risque (R) inhérent à ce type d'investissement)) et les dépenses (Y) en général importantes les premières années. Le bénéfice actualisé (B) est alors la somme pour les années suivantes de $[(X-Y) \text{ divisé par } (R+P)^n]$. Le résultat de l'opération dépend évidemment de la précision des prévisions des dépenses et de recettes qui ne dépend pas que du projet (développement d'un marché, conjoncture, nouveaux concurrents, ...). Ce calcul classique montre qu'une entreprise qui perd de l'argent peut avoir une valeur économique très élevée. Ce paradoxe est facilement explicable. Dans une économie de standards, les investissements de départ sont importants et les coûts de production faibles. La net organisation doit prendre très rapidement la plus grande part de marché. Lorsque cet objectif a été atteint, la rentabilité augmente considérablement puisque les coûts de production sont faibles, voire quasi nuls pour les start-up qui ne fabriquent pas de produits physique. Les rentrées financières dépendent de l'effet de club et sont proportionnelles au nombre de clients. Si l'entreprise parvient à imposer un standard de fait, elle obtient une rente de situation.

Le porteur de projet, en calculant le seuil de rentabilité, doit donc prendre en compte cette problématique.

1.1.5. le plan de financement à 3 ans

Le plan de financement à 3 ans (tableau construit sur le modèle du plan de financement initial et projetant, à la fin de chacune des trois premières années, l'évolution des besoins financiers durables et des ressources financières stables) doit démontrer la capacité de l'entreprise à faire face à de nouveaux besoins de financement pendant son développement (Tableau 5).

Tableau 5 - Plan de financement à 3 ans

Besoins durables	N	N+1	N+2	Ressources durables	N	N+1	N+2
Frais d'établissement				Fonds propres (Apport personnel ou Capital social)			
Programme d'investissements HT			×	Comptes courants d'associés			
BFR		×		Primes - subventions			
Augmentation du BFR				Capacité d'autofinancement (bénéf. après impôt + dot. aux Amort)			
Remboursement annuel des emprunts à terme				Emprunts bancaires à moyen ou long terme			
Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle)	×			Autres emprunts (prêts d'honneur...)			
Dividendes distribués (si sociétés)							
				Excédent			

Ce tableau liste précisément le montant des ressources nécessaires à l'entreprise pour financer son programme d'investissements ainsi que son cycle d'exploitation. Les besoins de l'année 1 reprennent les données du plan de financement initial. L'excédent des ressources par rapport au besoin doit être, pour la première année, d'environ 20 % et s'accroître les années suivantes.

CONCLUSION POINT 1.1

Les comptes prévisionnels sont essentiels pour démontrer la cohérence et la viabilité du projet. S'ils font apparaître des déséquilibres trop importants, le porteur de projet doit repenser la structure financière et l'adapter en conséquence.

1.2.- La recherche des capitaux

Les besoins pour lancer le projet et développer les activités de l'entreprise ont été évalués. Le porteur de projet doit réunir les capitaux qui seront nécessaires pour financer les différents besoins durables identifiés. Il lui faut donc recenser les différentes sources de financement existantes et obtenir les ressources financières adaptées aux besoins.

1.2.1. Typologie des financements

Le porteur de projet doit identifier, dans la "hit économie", les types de

financement susceptibles de pouvoir lui apporter l'aide la plus efficace (tableau 6).

Tableau 6 - Sources de financement

Types de financements	Caractéristiques	Sources de financements
Apport personnel	<p>Indispensable pour financer les besoins immatériels (non saisissables...) et le BFR.</p> <p>F Livret d'Épargne Entreprise constitué progressivement pendant deux ans au minimum (jusqu'à 45 800 euros) pour solliciter un prêt pour créer son entreprise</p> <p>F Plan d'épargne en actions ouvert pour une durée minimale de 8 ans et permettant d'investir une partie de son épargne dans des titres d'entreprises</p> <p>F Plan épargne-logement pour financer un local à usage commercial ou professionnel dès lors qu'il comprend l'habitation principale du bénéficiaire.</p>	<p>- Créateur</p> <p>- Associés</p>
Apports d'associés	<p>Ils complètent l'apport personnel du créateur, souvent insuffisant</p> <p>F Compte courant d'associé sous forme de créance remboursable et rémunérée, non soumise au risque social comme l'apport en capital mais considérée par les banques comme des quasi fonds propres</p> <p>F Bons de souscription de parts de créateur d'entreprise destinés aux salariés qui participent à la création de PME (sociétés par actions uniquement) à fort potentiel de développement (possibilité soumise à de nombreuses conditions restrictives)</p>	<p>- Associés</p>
Love Money ou capital de proximité	<p>Les proches (parents et amis) peuvent souscrire au capital de la société et bénéficier ainsi d'une réduction conséquente d'impôts sur le revenu.</p>	<p>- Famille, Amis</p>

<p>Aides ou subventions</p>	<p>Les aides et subventions (Etat ou collectivités locales) ne peuvent être prises en compte pour financer les premiers besoins durables de la nouvelle entreprise</p> <p>F les demandes de subventions sont à présenter avant les discussions budgétaires programmées à partir de septembre.</p> <p>F Dispositif national d'aide à la création d'entreprise - <u>EDEN</u> - mis initialement en place à l'attention des jeunes demandeurs d'emploi et des personnes en situations précaire, sous forme d'avance remboursable sans intérêt d'une durée maximale de 5 ans, et d'un montant maximum de 6.098 € par bénéficiaire ((montant maximum en cas de pluralité de bénéficiaires pour un même projet : 9.145 €, 76.225 € pour les salariés repreneurs de leur entreprise en difficulté)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - EDEN - Collectivités locales - Fondations
<p>Prêt d'honneur, c'est à dire sans garanties, et crédit solidaire</p>	<p>Ils complètent l'apport personnel et sont généralement accordés à taux nul ou à taux réduit, voire sans exiger de garanties.</p> <p>F OSEO intervient à hauteur de 70 % pour les entreprises en création relevant de toutes activités (sauf agriculture traditionnelle, immobilier, GMS, associations, ...) et 50 % pour le développement</p> <p>F Fonds de garantie à l'initiative des collectivités locales pour des garanties allant jusqu'à 65 % des montants engagés</p> <p>F Fonds de garantie à l'initiative des femmes apporte sa garantie aux créatrices à hauteur de 70 % pour un financement bancaire compris entre 5 000 et 38 000 euros</p> <p>F FRANCE ACTIVE soutient créateurs en situation personnelle difficile à hauteur de 50 % sur un montant maximal de 30 500 € (durée maximale de 5 ans)</p> <p>F Sociétés de caution mutuelle (SI AGI, ..) pour garantie à hauteur de 50 %.</p> <p>F Institut pour le financement du cinéma et des industries culturelles pour garantir, à hauteur de 50 % les projets montés par les entreprises centrées sur l'audiovisuel, le cinéma, le multimédia, le spectacle vivant, la musique, le livre, le théâtre, les arts plastiques.</p> <p>F PCE à hauteur de 7000 euros pour favoriser l'accès au crédit bancaire des créateurs de petites entreprises et des repreneurs de petites entreprises saines</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Plates-formes d'initiative locale <u>France Initiative</u> , - <u>Réseau Entreprendre</u> , - <u>ADIE</u>, - <u>France-Active</u> - Collectivités locales - PCE

<p>Prises de participation dans le capital</p>	<p>Le créateur fait appel à des intervenants extérieurs dont les compétences, le réseau relationnel et les moyens financiers permettent un effet de levier</p> <p>F les capitaux-risqueurs apportent des fonds propres (montants en général supérieurs à 2 000 000 euros) aux entreprises innovantes en création ou à fort potentiel de croissance et tire leur rémunération de la plus-value réalisée lors de la revente de leur participation</p> <p>F les "leveurs de fonds" (Chausson Finance, Proxicap Invest, MGT) facilitent la recherche de capitaux en aidant au montage du business plan, en le présentant et en le défendant devant des investisseurs potentiels avec lesquels ils ont des contacts suivis (sociétés de capital-risque, business-angels...).</p> <p>F les opérateurs spécialisés (tels Finance et Technologie, MarTech et Finance,...) organisent périodiquement des évènements médiatiques, réunissant des porteurs de projets et des investisseurs à la recherche d'opportunités</p> <p>F les Business Angels sont des particuliers, issus en général du monde des affaires, disposés à investir des fonds propres (entre 5000 et 500000 euros) dans des projets offrant de réelles perspectives de revente très lucrative de leur participation au bout de 4 ans (en général)</p> <p>F les Clubs d'investisseurs de l'épargne solidaire (Cigales) peuvent intervenir pour des montants modestes (3 000 euros en moyenne)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - SCR (Auriga, Banexis, ..) - FCRI (I source Gestion, Bioam, Emertec Gestion, ..) - Clubs d'investisseurs, <u>Cigales</u>, - Sociétés de reconversion, - Investisseurs individuels, - Associations <u>Love Money pour l'Emploi ...</u> - Entreprises (Siemens venture capital, Aventis venture capital fund, Innovacom, ...)
<p>Prêt bancaire personnel</p>	<p>Il s'agit de prêts classiques accordés par les banques</p>	<p>- toutes banques commerciales</p>
<p>Prêts à moyen/long terme à l'entreprise</p>	<p>Il s'agit essentiellement de prêts bancaires accordés aux entreprises qui peuvent financer jusqu'à 70 % du montant hors taxes de leurs investissements physiques</p> <p>F Prêts CODEVI (appelés également PBE : Prêts bancaires aux entreprises)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Etablissements de crédit (banques) - Sociétés de reconversion

Crédit-bail	<p>Il peut être mobilier ou immobilier</p> <p>F le crédit bail mobilier est une technique de financement intégral des biens professionnels considérée comme un charge locative par le plan comptable et donc sécurisante pour les bailleurs qui restent propriétaires des biens financés.</p> <p>F le crédit bail immobilier permet de financer des immeubles importants (généralement à partir de 150 000 euros) sans apport initial, sur une durée relativement longue (15 à 20 ans)</p>	<p>- Banques</p> <p>- Organismes spécialisés</p>
-------------	--	--

1.2.2. les acteurs du financement

Les investisseurs, notamment dans la net économie, ne prêtent leur argent que dans la mesure où ils peuvent rentabiliser leurs placements :

- soit par un bénéfice d'exploitation immédiat (entreprise de service) ou plus lointain (pour un projet ambitieux qui vise à devenir dans son domaine le standard du marché).
- soit par une plus-value lors de la revente (exemple du porteur de projet d'entreprise développant une technologie créant de la valeur qui s'associe avec un autre porteur de projet qui possède la base de clients). Ce second cas de figure est de loin le plus fréquent (80%).

Il faut identifier les principaux acteurs

1.2.2.1. les capitaux risqueurs

Les fonds de capital risque se sont considérablement développés ces dernières années dans les secteurs des technologies de l'information et de la communication (70 à 80 % de leurs investissements) et des biotechnologies (10 à 15%). Alimentés dans une large proportion par les fonds de pension américains (les fonctionnaires californiens, les enseignants de l'Etat de New York, ..), ils sont parmi les premiers contributeurs du capital investissement européen et affichent une rentabilité de 30 à 40% (contre à peine 20 % pour les sociétés de capital risque européennes).

Les marchés des capitaux représentent le terrain de jeu favori des capitaux risqueurs (second marché, Nouveau Marché, EASDAQ, sans oublier le Nasdaq américain). Les coûts d'introduction sont encore bien supérieurs aux frais d'étude de dossier du capital risque. En outre, les montants à investir, pour assurer une rentabilité optimale, doivent être beaucoup plus importants que sur le marché classique de la création d'entreprise. En plus de la liquidité et des levées importantes de fonds que permettent

les marchés de capitaux s'ajoute encore la possibilité de sortie à des conditions convenables. De là à penser qu'il s'agit d'un eldorado, il n'y a qu'un pas que ne s'empresseront pas de franchir les analystes financiers qui considèrent que le capital risque français est à la remorque de ses voisins allemands ou de ses concurrents américains.

Toutefois, grâce à de multiples dispositions relatives aux fonds communs de placement innovation, aux conditions de réinvestissement de produits de contrats d'assurance vie, ou de l'amélioration des fonds disponibles pour le capital risque, on a pu constaté un développement significatif depuis le début des années 2000 des capitaux levés par les sociétés de capital-risque. Ceux-ci ont été largement réinvestis dans les entreprises Internet

Le ticket d'entrée sur le marché du capital risque est cependant très élevé (autour de 300 000 euros). Seuls, les projets matures (celui qui permet d'exploiter une bonne idée sous la forme d'un prototype) pour passer à la phase de réel développement nécessitant 1 M €. nécessitant deux millions d'euros sont étudiés.

Les fonds d'amorçage (Seed Money), variante douce du capital risque, apparaissent donc comme une bonne solution pour financer les entreprises technologiques ou des projets issus de la recherche. Soutenus par l'Etat (lancement d'appels à propositions), la gestion des fonds d'amorçage ([Emertec](#), [CDC](#), [I-source](#), ...) est progressivement confiée à des organismes privés. Toutefois, le risque de voir ces fonds d'amorçage s'intéresser davantage aux innovations technologiques qu'aux innovations d'usage (eBay, Amazon ou Autobyte) qui représentent la majeure partie des réussites de la toile, tempèrent un peu l'enthousiasme des créateurs.

1.2.2.2. le love money ou capital de proximité

Il y a de plus en plus de sociétés de capitaux de proximité (situation dans laquelle un créateur fait appel à des proches pour lui apporter le capital d'amorçage). Le capital de proximité est une des principales sources de financement de la création d'entreprise dans le secteur de l'Internet (intervention dépassant difficilement les 100 000 euros).

La principale source de difficulté de la love money est celle de l'expertise (manque de connaissance, manque d'expérience des apporteurs de capitaux). Le seul critère de filtrage est la proximité psychologique ou affective et la confiance dans le sérieux du créateur. Leur intégration dans un tour de table financier présuppose la labellisation du projet par un autre acteur du financement (Business Angels par exemple).

Pour encourager le recours à ce type de dispositif, diverses mesures ont été prises par les Pouvoirs Publics (déduction fiscale accrue pour les personnes qui investissent dans les

PME nouvelles, réduction d'impôt pour les dons versés aux associations aidant à la création d'entreprises, ...) ou par la sphère privée (aide financière pour les porteurs de projets incubés, ...). C'est bien souvent un élément essentiel pour les tous premiers développements, souvent même en amont de la création d'entreprises proprement dite.

1.2.2.3. Les investisseurs providentiels (Business Angels)

Le problème est donc de trouver une solution médiane entre la love money et le capital risque. La période critique pour un projet se situe dans les premiers mois au cours desquels l'entreprise doit résoudre le problème d'amorçage de la pompe (trouver des fonds de démarrage).

L'Investisseur Providentiel (Business Angels) est la réponse à cette question. Disposant de beaucoup d'argent, de temps, de l'expérience nécessaire, d'une bonne connaissance du marché, d'un bon carnet d'adresse et d'une crédibilité à toute épreuve, il est en outre capable de prendre une décision rapide, sans procéder à une analyse lourde du dossier, ni poser de conditions drastiques préalable à son engagement. Cet investisseur, le plus souvent issu de la sphère industrielle, a déjà le plus souvent créé lui-même son entreprise, voire plusieurs (créateurs de start-up Internet qui ont revendu leur entreprise comme Denis Payre de Business Object, Patrice Magnard avec Alapage, Gilles Ghesquière de Nomade, ...).

Les critères d'appréciation retenus par un investisseur providentiel pour évaluer un projet sont la pertinence de l'idée (au travers le sérieux du Business Model qui sert pour le moment de Business Plan), de la qualité du marché potentiel et de la capacité du créateur à porter le projet. A ce stade, le Business Angel va aider le créateur à muscler son projet, à compléter son équipe de collaborateurs, à constituer le premier tour de table financier, ... Il interviendra ensuite, dans l'étape de développement du projet où le capital à mobiliser sera beaucoup plus important, en apportant sa crédibilité et sa caution aux levées de fonds (parmi les leveurs de fonds les plus connus figurent Leonardo, chaussonfinance, ECVA au niveau européen, ...)

Depuis une dizaine d'années, les réseaux s'organisent et permettent les échanges d'expérience. Des places de marché (International Business Angel Club, Venture Capital Report, réseau business-angels, Leonardo Partners, Fontainebleau Venture, Apollo Invest, First Tuesday, ...). Le porteur de projet doit savoir que ce matching est une condition nécessaire pour la réussite de son projet, impliquant des négociations compliquées et éprouvantes mais aussi enrichissantes (dans tous les sens du terme).

1.2.2.4. les stocks options

Un créateur très ambitieux, sans moyens mais portant un projet à fort potentiel, qui souhaite devenir très rapidement le leader dans son secteur, aura besoin pour développer ses activités d'une équipe de collaborateurs très performants et donc très chers. La solution pratiquée Outre Atlantique pour lancer une entreprise sans le moindre capital est celle des stock options, forme de rémunération versée par des entreprises généralement cotées en bourse, qui consiste à proposer à un collaborateur, qu'elle pourra motiver et fidéliser par la même occasion, des actions de l'entreprise (achat à une date et un prix fixé à l'avance généralement bien inférieur au prix réel de l'action si celle-ci a monté significativement entre temps) en guise de salaire. De la même manière, l'entreprise peut, sans sortir de cash, s'attacher les services de consultants, payer ses fournisseurs,...

La condition sine qua non de succès est évidemment la création de valeur à partir de laquelle les acteurs "intéressés" pourront récupérer leur mise.

1.2.2.5. les aides publiques

Les aides publiques (Drire, Anvar, Collectivités locales, Crédits d'impôt,...), adaptées au financement de projets de nature technologique, permettent d'apporter une contribution substantielle dans les plans de financement des porteurs de projet.

L'inconvénient de ce type de moyens réside dans les problèmes d'adaptation et de réactivité rencontrés par les créateurs lorsqu'ils soumettent leur idée à ces organismes au sein desquels des gestionnaires de procédures accordent leurs préférences au bon dossier plutôt qu'au bon projet. Certains regrettent même l'excès de formalisme qui rendent, à terme, les procédures d'aide contre-productives lorsque leur perfectionnisme devient chronophage. Or, Internet et les TIC génèrent une économie de la vitesse au sein de laquelle les prises de décision rapides sont un facteur essentiel de réussite.

Le Crédit Impôt Recherche (dorénavant remboursé les 3 premières années) et qui donne lieu à un contrôle a posteriori ne présente pas ce défaut. Il n'est pas, cependant, adapté aux innovations d'usage

CONCLUSION POINT 1.2

Le porteur de projet, pour convaincre ses interlocuteurs, devra concevoir un dossier facile

à lire, qui met en évidence la valeur intrinsèque du projet et son professionnalisme

Applications

II.- LES ASPECTS JURIDIQUES

Le créateur d'entreprise, lorsqu'il a mis au point un projet d'activité, réuni ses capitaux, choisi son lieu d'implantation, se trouve confronté au choix du statut juridique sous lequel il assurera le fonctionnement de l'entreprise. L'exercice d'une activité commerciale, industrielle, implique de savoir sous quelle forme juridique (entreprise individuelle ou sociétaire) elle sera exercée. Il faut donc connaître toutes les formes existantes pour faire le choix adéquat. Ensuite, le créateur peut, à partir des critères qui lui sembleront déterminants dans la réussite de son projet, se lancer à la recherche de l'enveloppe juridique appropriée.

2.1 - Les différents statuts juridiques prévus par la loi

Il existe un très grand nombre de statuts juridiques

2.1.1. Les différents statuts juridiques

Il faut distinguer l'entreprise individuelle des formes sociétaires.

2.1.1.1. L'entreprise individuelle

C'est la forme d'exploitation la plus utilisée pour les petites entreprises. Aucun apport de capital n'est juridiquement exigé. Il n'y a pas de notion de capital social, l'entreprise et l'entrepreneur ne forment juridiquement qu'une seule et même personne. Le patrimoine de l'entreprise est confondu avec celui du chef d'entreprise qui est de ce fait indéfiniment responsable sur ses biens propres des dettes que contracte l'entreprise. Le choix du régime matrimonial peut donc s'avérer important. Il peut cependant protéger son habitation principale en effectuant une déclaration d'insaisissabilité devant notaire. L'entrepreneur est civilement et pénalement responsable.

L'entrepreneur dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise et prend seul les décisions. Il n'a pas à rendre compte de sa gestion.

Le régime fiscal de l'entreprise et celui de l'entrepreneur sont confondus et relèvent de l'impôt sur le revenu, rubrique Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants/artisans, des Bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professions libérales, des Bénéfices agricoles (BA) pour les professions agricoles.

Le régime social de l'entrepreneur est celui des travailleurs non-salariés. (cotisations à un régime complémentaire d'assurance vieillesse, d'invalidité-décès et de retraite complémentaire).

Le chef d'entreprise peut vendre son fonds ou sa clientèle.

2.1.1.2. L'Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL)

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une société à responsabilité limitée (SARL) avec un seul associé. Elle obéit à des règles de fonctionnement proches de la société à responsabilité limitée (SARL).

Le montant du capital social est librement fixé par l'associé en fonction de la taille, de l'activité et des besoins en capitaux de la société et les apports peuvent être réalisés en espèces (un cinquième de leur montant libérés au moment de la constitution de la société) ou en nature.

La responsabilité de l'associé unique est théoriquement limitée aux apports. Dans la pratique, cette règle est limitée par le fait que les banques demandent la caution personnelle de l'associé ou encore remise en cause en cas de faute de gestion (exemple de dépenses somptuaires alors que l'entreprise se trouve en difficultés).

L'EURL est dirigée par un gérant (l'associé unique ou bien un tiers) qui a tous pouvoirs, conformément aux statuts, pour agir au nom et pour le compte de la société et qui est civilement et pénalement responsable.

Le régime fiscal de l'EURL prévoit que l'associé unique (considéré comme une personne physique) intègre les bénéfices constatés au niveau de la société dans la déclaration des revenus (IRPP) de l'associé dans la rubrique des Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou des Bénéfices non commerciaux (BNC). L'EURL peut opter, si elle le souhaite, pour l'impôt sur les sociétés (IS).

Le régime social de l'associé unique, s'il est gérant, est celui des travailleurs non-salariés. Si le gérant est un tiers, et rémunéré comme tel, le régime social sera celui des assimilés-salariés. Il cotisera de ce fait au régime général de sécurité sociale et de

retraite des salariés. Il ne pourra bénéficier par contre du régime d'assurance chômage.

L'associé unique peut vendre ses parts sociales et transmettre ainsi l'entreprise à un tiers.

L'EURL est particulièrement adaptée aux projets de taille modeste ou moyenne.

2.1.1.3. la Société à Responsabilité Limitée (SARL)

La SARL (société à responsabilité limitée) est la forme juridique de société la plus répandue en France. Particulièrement adaptée aux projets de taille modeste et de taille moyenne, elle a pour particularité de limiter la responsabilité des associés (2 associés au minimum, 100 au maximum qui peuvent être des personnes physiques ou morales) qui fixent librement le montant du Capital social (pas de minimum obligatoire, un cinquième du montant des apports en espèces libérés au moment de la constitution de la société, possibilité d'apports en industrie).

La responsabilité des associés est théoriquement limitée aux apports (mêmes remarques que pour l'EURL pour la limitation de cette règle)

Dans une SARL, la gestion de la société est assurée par un ou plusieurs gérants (associés ou tiers), qui ont tous pouvoirs, conformément aux statuts, pour agir au nom et pour le compte de la société. Ils sont civilement et pénalement responsables.

Le régime fiscal de la SARL est celui de l'impôt sur les sociétés. Le régime fiscal des gérants est celui des salaires et traitements.

Le régime social des gérants diffère selon que le gérant est :

- majoritaire (il détient plus de 50 % du capital de la société) qui est affilié au régime des travailleurs non-salariés
- minoritaire qui est affilié au régime social des assimilés-salariés (régime de sécurité sociale et de retraite des salariés, à l'exclusion de l'assurance chômage)

La cession de parts sociales par un associé nécessite le consentement de la majorité des associés représentant au moins la moitié des parts sociales, à moins que les statuts prévoient une majorité plus forte. Les cessions de parts entre associés, conjoints, ascendants et descendants sont quant à elles libres.

2.1.1.4. la Société en Nom Collectif (SNC)

La SNC est une société dans laquelle les associés, personnes physiques ou morales, (minimum

2, pas de maximum) ont tous la qualité de commerçants et sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de la société. Cette structure convient surtout aux porteurs de projet qui désirent créer une société fermée composée uniquement de personnes qu'ils connaissent bien et en qui ils ont confiance. Les parts sociales ne peuvent en effet être cédées que si les associés le décident à l'unanimité.

Sa constitution ne requiert aucun capital minimum. Les apports en espèces sont versés intégralement ou non à la création.

Tous les associés sont responsables solidairement (le créancier peut poursuivre n'importe lequel des associés) et indéfiniment (les associés sont responsables sur l'ensemble de leurs biens personnels) des dettes de l'entreprise.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants (tiers ou associé) qui ont tous pouvoirs pour agir au nom et pour le compte de la société. Si rien n'est prévu dans les statuts, tous les associés ont la qualité de gérant. Le ou les gérants sont responsables pénalement et civilement.

Le régime fiscal ne concerne que les associés qui doivent déclarer les bénéfices et la rémunération éventuelle dans la rubrique Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) de la déclaration de revenus (IRPP).

Les associés sont soumis au régime des non-salariés (cotisations minimales).

Les cessions de parts sociales doivent obligatoirement être décidées à l'unanimité

2.1.1.5. la Société par Actions Simplifiée (SAS) la Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU)

2.1.1.5.1. la SAS

La SAS ou société par actions simplifiée est une société d'une certaine taille qui ne désire pas faire appel public à l'épargne et dans laquelle chacun des associés, personnes physiques ou morales, (minimum 2, pas de maximum) n'est en principe responsable des dettes de la société qu'à concurrence de ses apports personnels. Le capital minimum est de 37000 € dont la moitié doit être libérée le jour de la constitution de la société.

La société par actions simplifiée (SAS) est soumise aux mêmes règles de fonctionnement que la société anonyme (SA). Les membres de la SAS déterminent notamment librement les organes de direction et les modalités de décisions collectives. La direction de la société est assurée par le président, personne physique ou morale, qui dispose des pouvoirs les

plus étendus pour représenter la société dans ses rapports avec les tiers et qui est responsable civilement et pénalement. Elle doit désigner un ou plusieurs commissaires aux comptes.

La SAS est soumise à l'impôt sur les sociétés. Le régime fiscal des dirigeants est celui de l'impôt sur le Revenu des personnes physiques (rubrique traitements et salaires).

Le régime social des dirigeants relève de celui des assimilés-salariés (cotisations minimales)

Les associés fondateurs règlent statutairement les modalités d'entrée et de sortie des nouveaux associés.

2.1.1.5.2. la SASU

Une SAS peut ne comprendre qu'un seul associé. Elle prend alors le nom de Société par Actions Simplifiée Unipersonnelle (SASU). Cette forme juridique est plutôt réservée aux projets de taille importante ayant un fort potentiel de développement (coût de fonctionnement de 5000 euros par an)

2.1.1.6. la Société Anonyme (SA)

La société anonyme (SA) est une société de capitaux créée pour réaliser des projets importants. L'engagement financier des associés ou actionnaires, personnes physiques ou morales (au moins 7, pas de maximum) s'élève à 37 000 euros au minimum pour moitié libéré à la constitution de la société (apports en industrie exclus). La responsabilité des actionnaires est limitée aux apports

La SA est dirigée par un conseil d'administration comprenant 3 à 18 membres, choisi parmi les actionnaires. Son président est désigné par le conseil d'administration parmi ses membres. La direction générale peut être exercée soit par le Président du conseil d'administration (Président Directeur Général), soit par une autre personne désignée par le conseil d'administration.

Le Directeur Général ou le PDG sont investis des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société et il représente la société dans ses rapports avec les tiers. Leurs responsabilités civile et pénale peuvent être engagées.

Le Conseil d'Administration (organe collégial) détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en oeuvre. Aux côtés de ces deux organes (DG et CA), les actionnaires, rémunérés par le versement de dividendes prélevés sur les bénéfices réalisés au cours de l'exercice écoulé, se réunissent au minimum une fois par an en

assemblée générale ordinaire (AGO) pour approuver les comptes à la majorité des voix (50 % + 1 voix) ou en assemblée générale extraordinaire (AGE) pour prendre des décisions relatives à la modification des statuts à la majorité des 2/3 des voix.

Les SA peuvent également être dirigées par un conseil de surveillance et un directoire. Un organe collégial (le directoire) assure la gestion de la société sous le contrôle d'un autre organe (le conseil de surveillance).

La SA est soumise à l'impôt sur les sociétés. Le régime fiscal des dirigeants est celui des salariés.

Le régime social des dirigeants est celui des assimilés-salariés (cotisations minimales).

La cession des actions s'effectuent librement.

2.1.1.7. les sociétés en commandite

2.1.1.7.1. la société en commandite simple

La SCS ou société en commandite simple regroupe deux catégories d'associés :

- les commandités qui, en tant que commerçants, sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes sociales
- les commanditaires, apporteurs de capitaux, dont la responsabilité est limitée au montant de leurs apports et qui peuvent participer au développement d'une entreprise commerciale sans pour autant devenir commerçants.

Il faut 2 associés au minimum dont un commandité et un commanditaire. Il n'y a pas de capital minimum exigé.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants choisis parmi les commandités. Les commanditaires ne peuvent s'immiscer dans la gestion de la société.

Le régime fiscal de l'entreprise est celui de l'impôt sur les sociétés. Celui des commandités relève de l'impôt sur le revenu.

Les commandités sont soumis au régime social des travailleurs non-salariés

En principe, les parts sociales ne peuvent être cédées qu'avec le consentement de tous les associés.

2.1.1.7.2. la société en commandite par action

La SCA ou société en commandite par actions, comme la SCS, regroupe deux catégories d'associés, les commandités commerçants responsable indéfiniment et solidairement et les commanditaires apporteurs de capitaux responsables sur le montant de leurs apports. Il faut 4 associés au minimum dont un commandité et trois commanditaires. Un même associé peut être à la fois commandité et commanditaire.

Le montant minimum du capital social est de 37 000 euros (225 000 euros si la société fait appel public à l'épargne) constitué uniquement des apports (espèces ou en nature) des commanditaires. Il doit être souscrit en totalité.

La société est dirigée par un ou plusieurs gérants choisis parmi les commandités. Les commanditaires ne peuvent s'immiscer dans la gestion de la société.

Les décisions collectives doivent être adoptées à la fois par l'assemblée des associés commandités et celle des associés commanditaires. Un conseil de surveillance, dont les membres sont responsables civilement et pénalement des infractions au droit des sociétés, assure le contrôle permanent de la gestion de la société.

La SCA est soumise à l'impôt sur les sociétés.

Les associés commanditaires relèvent du régime des travailleurs non-salariés (cotisations minimales).

Les actions des commanditaires sont cessibles librement.

2.1.1.8. la société en participation

La société en participation (SEP), comprenant au moins deux associés, personnes physiques ou morales, est une société qui n'a pas de personnalité morale (elle n'est pas immatriculée au registre du commerce et des sociétés). Ce sont les associés qui agissent en leur nom pour le compte de tous. Aucun apport minimal n'est obligatoire pour constituer une SEP.

La direction de la société peut être confiée à un ou plusieurs gérants qui contractent en leur nom personnel et sont seuls engagés à l'égard des tiers. Lorsqu'ils se comportent vis-à-vis des tiers en associés, leur responsabilité est indéfiniment et conjointement engagée (solidairement lorsque l'activité est commerciale).

Le régime fiscal est identique à celui des sociétés de personnes (imposition au titre de l'impôt sur le revenu au nom des associés dans la rubrique BIC, BA ou BNC) lorsque

les associés sont connus de l'administration fiscale. Dans le cas contraire, la SEP est soumise à l'impôt sur les sociétés.

Les associés, personnes physiques, qui travaillent pour une SEP, doivent être immatriculés aux caisses dont ils relèvent.

La cession des droits dans la société se fait obligatoirement à l'unanimité sauf clause contraire des statuts.

Tableau 7 - Récapitulatif

Type de société	S.A.	S.A.S. S.A.S.U.	S.A.R.L. E.U.R.L.	Entreprise Individuelle
Capital				
Capital minimum	37.000 euros	37.000 euros	1 euro (loi Dutreil)	Pas de capital
Minimum à libérer	18.500 euros	18.500 euros		
Associés				
Nombre	Minimum 7 Pas de maximum	Minimum 1 Pas de maximum	Minimum 1 Maximum 100	1
Qualité	Personne physique ou personne morale	Personne physique ou personne morale	Personne physique ou personne morale	Personne physique
Responsabilité financière	limitée au montant des apports	limitée au montant des apports	limitée au montant des apports	Sur la totalité du patrimoine personnel
Apports autorisés	numéraire et nature	numéraire et nature	numéraire, nature et industrie	
Imposition				
Imposition des bénéficiaires	Impôt sur les sociétés (IS)	Impôt sur les sociétés (IS)	S.A.R.L.: IS E.U.R.L.: IS (option)	
Cession des titres				
Modalités	simplifiées	simplifiées	limitées	

Liberté de cession	Possibilité de clauses d'agrément ou de préemption	Possibilité de clauses d'agrément, de préemption ou d'inaliénabilité	Agrément obligatoire pour les cessions à des tiers	Possibilité de céder le fonds de commerce ou d'autres actifs
Organes				
Organes de la société	PDG ou DG, CA et AGO ou Président Directoire, Directoire, Conseil de surveillance et AGO	Président, Assemblée des associés	Gérant, Assemblée des associés	Entrepreneur individuel
Dirigeants				
Qualité des dirigeants	Le Président et les membres du CA sont actionnaires	Le Président, personne morale ou physique, est actionnaire ou non	Le Gérant, personne physique, est actionnaire ou non	
Régime social des dirigeants	Salarié	Salarié	Gérant minoritaire : salariés Gérant majoritaire : travailleur non salarié	Travailleur non salarié
Régime fiscal des dirigeants	Assimilé salarié	Assimilé salarié	Gérant : assimilé salarié	Impôt sur le revenu de l'entrepreneur
Commissaire aux comptes				
Commissaire aux comptes	Obligation d'avoir un Commissaire aux comptes	Obligation d'avoir un Commissaires aux comptes	Pas de Commissaire aux comptes	Pas de commissaire aux comptes

CONCLUSION POINT 2.1

Pour conclure, on peut ajouter que :

- l' EURL et la SARL sont des formes juridiques souples s'adaptant à tous les types de projets

- la SA et la SAS sont des formes juridiques adaptées aux projets innovants, start-up ou nécessitant des capitaux importants
- l'EURL, la SARL et la SNC sont des formes juridiques qui peuvent être retenues pour des projet ayant pour objet l'exercice d'une activité commerciale.

2.2.- Les critères de choix de la forme juridique appropriée

Le choix de la structure juridique n'est pas un préalable à la mise en oeuvre d'un projet mais une suite logique des analyses précédemment effectuées. Les critères à partir desquels le porteur de projet se déterminera peuvent être d'ordre économique (montant minimal du capital social exigé pour chaque type de société, cession, responsabilité des associés, ...), fiscal (statut fiscal de l'entreprise, des associés et des dirigeants, ...) ou social (statut social des associés et des dirigeants, ...). En outre, le développement de l'entreprise peut entraîner une évolution, voire un changement du cadre juridique de départ.

2.2.1. les critères d'ordre économique

Le porteur de projet doit apprécier ce sur quoi il s'engage en termes financiers, de responsabilité, d'organisation et de coût

2.2.1.1. le choix de la forme : entreprise individuelle ou société

Le choix de la forme dépend en premier lieu du volume d'activité envisagé. Si celui-ci apparaît comme limité, la simplicité de l'entreprise individuelle peut constituer un choix approprié. L'entreprise individuelle est une des formes juridiques les plus utilisées (elle représente plus de la moitié des structures juridiques des entreprises existantes). Elle est à conseiller lorsque les risques de l'activité sont peu importants et les investissements limités. Cette solution présente en effet l'avantage d'être souple et peu coûteuse. Les formalités de création d'entreprise sont réduites au minimum et l'entrepreneur individuel est seul à décider de la façon de gérer son entreprise. En outre, aucun capital minimum n'est requis.

Il dépend aussi de la volonté ou de la nécessité de s'associer avec d'autres personnes pour développer votre activité. L'entreprise individuelle n'est pas une structure adaptée pour s'associer avec d'autres personnes (ce qui n'empêche pas toutefois l'entrepreneur d'employer des salariés). Dans ce cas, le porteur de projet doit constituer une société. Il donne alors naissance à une nouvelle personne, totalement distincte, que l'on nomme "personne morale" pour le compte et au nom de laquelle il agit. Sa liberté d'action est limitée car il n'agit pas en son nom. Il devra rendre des comptes en y mettant

les formes et il ne pourra pas disposer des biens de l'entreprise comme bon lui semble. Si le porteur de projet partage les apports avec d'autres personnes (physiques ou morales), il partagera aussi le pouvoir de décision et les bénéfices. L'intérêt de la formule est de permettre au créateur de protéger son patrimoine en limitant sa responsabilité au montant de ses apports.

2.2.1.2. les coûts à supporter

2.2.1.2.1. Les coûts de constitution

La première contrainte du créateur est celle de l'apport en capital et des coûts afférents à la création de l'entreprise. Les apports, dont la réunion forme le capital de la société, sont des biens (somme d'argent, fonds de commerce, terrains, immeuble, ...) mis à disposition de la société par les associés ou les actionnaires et en contrepartie desquels ils deviennent titulaires de droits sociaux (parts ou actions). On distingue :

- les apports en numéraire sous forme de sommes d'argent déposées sur un compte ouvert au nom de la société et bloquées jusqu'à son immatriculation
- les apports en nature (biens autres que de l'argent pouvant être évalué pécuniairement et cédé) dont la valeur (toujours inférieure à 7 500 euros) est déterminée par les associés au vu d'un rapport établi par un commissaire aux apports (la valeur totale des apports en nature ne dépasse pas la moitié du capital social)
- les apports en industrie (un associé apporte ses connaissances techniques, son travail ou ses services) autorisés pour les SARL, les SNC, les associés commandités des sociétés en commandite par actions, les sociétés en participation mais non retenus pour la formation du capital social

Aucun capital minimum n'est requis pour créer une entreprise individuelle. Les besoins financiers sont couverts au fur et à mesure par les apports personnels de l'entrepreneur ou par le recours aux emprunts bancaires. Par contre, il en va autrement pour la forme sociétaire. Si aucun apport n'est exigé pour exploiter une EURL, une SNC, voire une SARL, il faudra apporter un capital minimum de 37000 € pour créer une SA, une SAS ou une SASU.

A cela viennent s'ajouter :

- 230 € pour le centre de formalités des entreprises (CFE) et 180 € pour l'immatriculation au registre du commerce ou au répertoire des métiers pour l'entreprise individuelle
- les honoraires du commissaire aux apports, les frais de publicité et d'actes pour un minimum d'environ 400 € à 800 € pour la création d'une société (la forme sociétaire la moins coûteuse est la société en nom collectif du fait de son formalisme réduit) et les

frais d'immatriculation au registre du commerce pour 180 €

2.2.1.2.2. les coûts de structure à supporter

La deuxième contrainte de l'entrepreneur concerne l'appréhension des coûts de fonctionnement et des risques afférents. Les interrogations porteront à nouveau sur :

- le volume de chiffres d'affaires (les coûts de fonctionnement d'une société ne sont, dans l'hypothèse d'une activité réduite, pas justifiés)
- les impôts à payer (d'importants bénéfices seront taxés au taux de 50 % dans le cadre de l'impôt sur le revenu de l'entrepreneur individuel alors que la société, soumise à l'impôt sur les sociétés, devra s'acquitter d'une somme équivalente à 1/3 des bénéfices réalisés),
- les frais d'actes liés à la structure (les formes sociétaires devront payer des honoraires de rédaction obligatoire d'un procès-verbal pour chaque délibération des associés, des frais de dépôt des comptes au greffe du tribunal de commerce, des droits d'enregistrement des décisions collectives des associés relatives au capital social) pour un montant global d'environ 500 euros
- le risque de perte (la formule sociétaire permet généralement, hormis la SNC dont les associés sont solidairement et indéfiniment responsables, de mieux protéger le patrimoine personnel de l'entrepreneur distinct de celui de la société contre lequel les créanciers de l'entreprise ont des possibilités alors que les patrimoines professionnel et personnel de l'entrepreneur individuel sont confondus)

2.2.1.3. la direction et le contrôle de l'entreprise

Dans l'entreprise individuelle, les fonctions de direction et de contrôle sont exercées par le seul chef d'entreprise. Il s'agit d'un domaine où la croissance de l'entreprise et la maîtrise d'un marché l'emporte sur une vision patrimoniale de contrôle et de transmission familiale. Le caractère extrêmement évolutif tant des technologies que des marchés implique souvent que le chef d'entreprise sacrifie son pouvoir en acceptant des prises de contrôle majoritaires pour ne pas brider l'expansion de son affaire

2.2.1.3.1. le management

Dans la société, il faut distinguer :

- la SNC, l'EURL et la SARL au sein desquelles le gérant associé assure les fonctions de direction
- la SAS dans laquelle c'est le Président associé ou l'organe collégial qui prend en charge les missions de représentation et accomplit tout acte de gestion
- la SA où le Président du CA ou le DG ou le Directoire est responsable du management

2.2.1.3.2. le contrôle

L'entrepreneur individuel contrôle seul la bonne marche de son affaire.

Le gérant majoritaire d'une SARL cumule à la fois le contrôle (décisions ordinaires qui ne modifient pas les statuts, voire décisions extraordinaires si le gérant possède plus de 2/3 des parts) et la direction de l'entreprise.

La SAS (inaliénabilité temporaire des actions, nécessité d'un agrément en cas de cession d'action, possibilité d'exclure un associé, ...) ou la SNC (cessions de parts au profit de tiers, révocation du gérant associé, transformation de la société en société par actions simplifiée, ...) autorisent aussi une grande marge de manoeuvre.

2.2.2. les critères d'ordre social

Le statut social du dirigeant (salarié ou non salarié) dépend de la structure juridique choisie et du régime afférent

2.2.2.1. les cotisations sociales à payer

2.2.2.1.1. le régime des salariés

Sont rattachés au régime des salariés les gérants minoritaires, les présidents et directeurs généraux de SA, et les présidents de SAS. Le régime des salariés prévoit des affiliations obligatoires aux organismes suivants gérés par la Sécurité sociale auxquels l'entreprise verse les cotisations patronales et salariales (voir taux global ci-après) par l'intermédiaire de l'Urssaf :

- CSG-CRDS : contribution de nature fiscale au taux de 8 % (l'assiette de cotisation correspond à 97 % de la rémunération) mais destinée au financement de la sécurité sociale
- assurances maladie-maternité (13,55 % sur la totalité du salaire)
- assurance vieillesse (14,95 % sur la tranche A comprise entre 0 et 2682 euros par mois, 1,7 % sur la totalité du salaire pour l'assurance vieillesse de base, et 7,5 % sur la tranche A gérée par l'Arrco, 20,3 % sur les tranches B et C gérée par l'Agirc + 0,35 % de contribution exceptionnelle et temporaire au titre de l'assurance vieillesse complémentaire)
- allocations familiales (5,4 % sur la totalité du salaire)
- accidents du travail (taux variable selon le risque de l'entreprise)

Les salariés cotisent en outre, auprès de l'UNEDIC, pour l'assurance chômage (6.40 + 0.15

au titre du fonds de garantie des salaires sur la totalité du salaire plafonné à 4 fois le plafond de Sécurité sociale.)

Certaines catégories de salariés sont amenés à verser des cotisations supplémentaires :

- retraite complémentaire (exemple de la caisse de retraite de cadres gérée par l'Agirc pour 7,5 % sur la tranche A de 0 à 2682 €, 20,3 % sur les tranches B et C de 2682 à 21456 € + Contribution de 0,35 % sur tranches A, B, C)
- AGFF (Association pour la gestion du fonds de financement de l'Agirc et de l'Arrco au taux respectifs de 2 % sur la tranche A et 2,20 % sur la tranche B)
- APEC (0,06 % sur tranche B et versement forfaitaire annuel de 19,31 euros)
- prévoyance (1,5 % sur la tranche A), formation professionnelle (0,55 % sur la totalité du salaire),
- aide au logement (0,10 % dans la limite du plafond de la SS)
- assurance facultative, ...

Les cotisations sont dues à compter du versement de la première rémunération et calculées proportionnellement à la rémunération allouée.

Rappel : certains bénéficiaires de l'ACCRE et les salariés créateurs (sous certaines conditions) bénéficient d'une exonération pendant un an (ou plus dans certains cas) des cotisations de sécurité sociale (patronales et salariales)

2.2.2.1.2. le régime des non salariés

Les dirigeants qui ne relèvent pas du régime des salariés (gérant majoritaire SARL, associé unique EURL) relèvent du régime des Travailleurs non salariés (TNS) et doivent s'acquitter des cotisations au titre de :

- la CSG- CRDS au taux de 8 % sur la totalité du revenu professionnel imposable (majoré de 25 % en cas de non adhésion à un centre de gestion agréé)
- l'assurance maladie-maternité (Régime social des indépendants) au taux de 6,5 % dont 0,60 % dans la limite du plafond de la SS et 5,90 % dans la limite de 5 fois le plafond avec une assiette minimale correspondant à 40 % du plafond de la sécurité sociale
- les indemnités journalières au taux de 0,7 % dans la limite de 5 fois le plafond de la SS (artisans et commerçants uniquement)
- les allocations familiales (Urssaf) au taux de 5,4 % sur la totalité du revenu professionnel.
- la Retraite-Invalidité-Décès (RSI pour les commerçants et artisans et CNAVPL pour les professions libérales)
 - assurance vieillesse de base au taux de 16,65 % dans la limite du plafond de la SS

pour les
commerçants et artisans et de 8,6 % dans la limite de 0,85 fois le plafond SS et 1,6
% entre
0,85 et 5 fois le plafond SS pour les professions libérales
- assurance vieillesse complémentaire au taux de 6,5 % dans la limite de 3 fois le
plafond SS
pour les commerçants, 7% dans la limite de 4 fois le plafond SS pour les
artisans, variable de
864 à 8640 euros suivant les revenus pour les professions libérales
- la Prévoyance au taux de 1,3 % pour les commerçants, de 1,8 % dans la limite du plafond
SS pour les artisans et dans la fourchette de 76 à 380 euros pour les professions libérales :
- la formation professionnelle au taux de 0,15% (ou 0,24 % pour les artisans) du plafond
annuel SS.

Les cotisations sont exigibles à compter de la date de début d'activité pour
l'assurance maladie-maternité, pour les allocations familiales quelle que soit l'activité et
pour l'assurance vieillesse des artisans et commerçants (premier jour du trimestre suivant
le début de l'activité pour l'assurance vieillesse des professions libérales)

Des dispositions spécifiques ont été arrêtées pour les créateurs d'entreprise en
début d'activité. Pour la première année d'activité, par exemple, faute de pouvoir
s'appuyer sur un revenu professionnel de référence, les cotisations provisionnelles,
calculées sur une assiette forfaitaire correspondant à 18 fois la base mensuelle de calcul
des prestations familiales, s'élèveront à 3 032 euros pour un commerçant, 3488 euros pour
un artisan, et 2876 euros pour une profession libérale. Ces mesures sont reconduites au
cours des deux années suivantes (avec des ajustements).

Rappel : certains bénéficiaires de l'ACCRE et les salariés créateurs (sous certaines
conditions) bénéficient d'une exonération pendant un an (ou plus dans certains cas)
des cotisations de sécurité sociale (patronales et salariales)

2.2.2.2. les statuts

2.2.2.2.1. le statut du gérant de SARL

La rémunération du gérant de SARL est soumise, selon son statut qui dépend du nombre
de parts qu'il détient dans la société, à cotisations soit auprès des caisses des
travailleurs non-salariés (gérant majoritaire), soit auprès des caisses des salariés
(gérant majoritaire)

2.2.2.2.1.1. le gérant majoritaire

Le gérant majoritaire (plus de 50 % des parts) a tous pouvoirs (en l'absence de restriction figurant dans les statuts ou dans l'acte de nomination) pour gérer et engager l'entreprise dans l'intérêt de celle-ci, et conformément à son objet social (toutes décisions de gestion en AGO et modifications des statuts en AGE s'il détient 2/3 du capital). Mais il doit détenir 2/3 des droits de vote pour prendre les décisions importantes modifiant les statuts (prises en AGE).

Rattaché au régime social des travailleurs non-salariés, il cotise, même en l'absence de rémunération, selon l'objet de la SARL, et conformément aux taux indiqués ci-dessus, aux mêmes caisses que les travailleurs indépendants (commerçants, artisans ou professions libérales).

Les cotisations sociales constituent, pour le gérant majoritaire, des charges personnelles déductibles de ses revenus professionnels qui sont imposés dans la catégorie fiscale des Traitements et salaires. Les dividendes (soumis à CSG) éventuellement perçus sont considérés comme des revenus mobiliers et imposés comme tels.

2.2.2.2.1.2. le gérant minoritaire

Le gérant minoritaire (50 % au plus des parts) a les mêmes pouvoirs que le gérant majoritaire. Il devra cependant être extrêmement persuasif puisqu'il ne peut, du fait de son statut, imposer ses décisions à ses coassociés. Il court en plus le risque d'être à tout moment révoqué (tribunal et cause légitime nécessaire pour révoquer le gérant minoritaire égalitaire détenant 50 % des parts)

Le gérant minoritaire relève du régime général des salariés si la SARL lui verse une rémunération dans le cadre d'un contrat de travail (paiement de cotisations salariales et patronales y compris au régime d'assurance chômage après vérification, par les Assedic, de l'existence d'un lien de subordination avec la société).

Pour la partie de la rémunération se rapportant au mandat social, le gérant minoritaire est soumis aux dispositions prévues pour le régime social des assimilés salariés (protection sociale des salariés sans assurance chômage). Dans ce cas, le gérant minoritaire ne peut se prévaloir des règles du droit du travail (congrés payés, licenciement, ...).

La rémunération du gérant est imposée dans la catégorie fiscale des Traitements et salaires et les dividendes dans la catégorie des revenus mobiliers.

2.2.2.2.2. le statut du gérant d'EURL

Une EURL est une SARL dans laquelle la totalité des parts sociales est détenue par un associé unique qui peut exercer les fonctions de gérant.

Rattaché au régime social des travailleurs non-salariés, il cotise, sur la totalité du bénéfice de l'EURL si celle-ci est soumise à l'IR ou sur sa rémunération (même en l'absence de rémunération) si l'EURL a opté pour l'IS, selon l'objet de l'EURL, et conformément aux taux indiqués ci-dessus, aux mêmes caisses que les travailleurs indépendants (commerçants, artisans ou professions libérales).

Les bénéfices sociaux de l'EURL sont normalement intégrés dans l'Impôt sur le revenu payé par l'associé unique (IR) dans la rubrique BIC ou BNC (abattement de 20 % sur les bénéfices des entreprises adhérentes à un CGA, majoration de 25 % du bénéfice imposable des entreprises non adhérentes d'un CGA) ou bien dans la rubrique traitements et salaires si l'EURL a opté pour l'impôt sur les sociétés. Les dividendes sont imposables au titre de l'impôt sur le revenu dans la catégorie des revenus mobiliers.

Le gérant de l'EURL non associé bénéficie du régime social des salariés (cotisations patronales et salariales des salariés, accidents de travail, retraite des cadres... à l'exclusion de l'assurance chômage) pour la rémunération correspondant à son mandat social mais non des dispositions du code du travail. Sa rémunération sera imposée au titre de l'impôt sur le revenu dans la rubrique traitements et salaires.

2.2.2.2.3. le statut du gérant de SA

Plusieurs situations sont à considérer car la société anonyme est dirigée et administrée par un conseil d'administration (composé d'administrateurs), un président (membre du conseil d'administration), et le cas échéant, par un directeur général

2.2.2.2.3.1. l'administrateur

Le revenu professionnel d'un administrateur comprend des jetons de présence au titre de son mandat social (ils ne constituent pas une rémunération proprement dite), des rémunérations exceptionnelles pour des missions ou des mandats particuliers confiés à certains d'entre eux, et des rémunérations perçues en vertu d'un contrat de travail.

L'administrateur salarié (contrat de travail réel et sérieux signé avant d'être devenu administrateur) bénéficie du régime de protection sociale des salariés. Les différentes composantes de son revenu relèvent dans sa déclaration d'impôt sur le revenu des rubriques revenus de capitaux mobiliers pour les jetons de présence, traitements et salaires pour la rémunération liée au contrat de travail, et BNC pour les

rémunérations exceptionnelles payées pour des services spéciaux

2.2.2.2.3.2. Le PDG

Le PDG relève du régime général des salariés si la SA lui verse une rémunération dans le cadre d'un contrat de travail (paiement de cotisations salariales et patronales y compris au régime d'assurance chômage après vérification, par les Assedic, de l'existence d'un lien de subordination avec la société).

Pour la partie de la rémunération se rapportant au mandat social, le PDG est soumis aux dispositions prévues pour le régime social des assimilés salariés (protection sociale des salariés sans assurance chômage). Dans ce cas, le PDG ne peut se prévaloir des règles du droit du travail (congrés payés, licenciement, ...).

La rémunération du PDG est imposée dans la catégorie fiscale des Traitements et salaires et les dividendes dans la catégorie des revenus mobiliers.

2.2.3. les critères d'ordre fiscal

Selon le type de structure choisi, les bénéficiaires de l'entreprise seront assujettis à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés. Différents types de régime sont prévus pour les déclarations.

2.2.3.1. Le choix de l'impôt

Selon la structure juridique choisie, les bénéficiaires de l'entreprises sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) ou à l'impôt sur les sociétés (IS).

2.2.3.1.1. l'impôt sur le revenu

L'entreprise individuelle, l'EURL, la SNC et sur option la SARL dépendent de ce dispositif.

L'entreprise est transparente au niveau fiscal. Les bénéfices réalisés sont portés sur la déclaration de revenus du chef d'entreprise dans la rubrique des bénéfices industriels et commerciaux (activité industrielle, commerciale ou artisanale) ou des bénéfices non commerciaux (activité libérale). Aucune distinction n'est donc opérée, au niveau fiscal, entre le bénéfice de l'entreprise et la rémunération du chef d'entreprise.

L'assiette d'imposition de l'entrepreneur individuel sera obtenue (voir point ci-après) soit par application d'un abattement représentatif des frais professionnels (régime de la micro-entreprise), soit par déduction des charges réelles de l'entreprise (régime du

bénéfice réel). L'assiette d'imposition de la société est déterminée après déduction des charges réelles.

Le taux d'imposition variera en fonction du montant du revenu imposable de l'intéressé et de sa situation familiale.

2.2.3.1.2. l'impôt sur les sociétés

La SARL, la SA, la SAS et sur option l'EURL et la SNC dépendent de ce dispositif.

Il faut distinguer le bénéfice net réalisé par la société, déduction faite de la rémunération des dirigeants, qui est, dans la très grande majorité des cas, imposé au taux fixe de 33 1/3 % de la rémunération des dirigeants, imposées au titre de l'impôt sur le revenu (rubrique traitements et salaires et/ou revenus mobiliers).

La société est obligatoirement soumise (voir ci-après) au régime du bénéfice réel (simplifié ou normal)

NB : les sociétés soumises à l'IS dont le chiffre d'affaires est égal ou supérieur à 76 000 euros sont également redevables de l'imposition forfaitaire annuelle

2.2.3.2. Le choix du régime

Le calcul du bénéfice imposable de l'entreprise peut être effectué par :

- l'administration fiscale qui applique, pour les entreprises individuelles, la méthode de l'évaluation forfaitaire (régime de la micro entreprise)
- le chef d'entreprise qui détermine lui-même son bénéfice imposable (régime de bénéfice réel ou de la déclaration contrôlée)

2.2.3.2.1. le régime de la micro entreprise

Ce régime s'applique de plein droit, sauf option pour un autre régime, pour les entreprises individuelles dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à :

- 76 300 euros HT pour les commerçants, les restaurateurs et les hôteliers
- 27 000 euros HT pour les autres prestataires de services relevant des BIC et les professionnels relevant des BNC.

L'entrepreneur individuel doit, soit être exonéré de TVA du fait de son activité, soit bénéficier de la franchise en base de TVA. Il ne peut donc récupérer la TVA acquittée

sur ses propres achats ou investissements. Le dépassement des seuils de 76 300 € ou de 27 000 €, outre qu'elle prive les entreprises individuelles du régime micro-entreprise, les rend redevables de la TVA (selon le régime simplifié ou le régime réel normal)

Le montant du bénéfice imposable est déterminé par l'administration fiscale qui applique au chiffre d'affaires déclaré un abattement forfaitaire (minimum d'abattement de 305 euros) pour frais professionnels de :

- 71 % du CA pour les activités d'achat/revente, la restauration et l'hôtellerie,
- 50 % du CA pour les autres activités relevant des BIC,
- 34 % du CA pour les BNC,

Les assujettis au régime de la micro entreprise doivent en outre, selon les situations :

- remplir, avant le 31 décembre de l'année de début d'activité, une déclaration provisoire de taxe professionnelle dont l'assiette est, par la suite, déterminée par l'administration fiscale au vu des éléments mentionnés sur la déclaration de revenus
- payer les charges sociales aux organismes afférents
- tenir un livre journal pour les recettes et un registre pour les achats
- conserver tous documents justificatifs

Le régime de la micro entreprise dispense les bénéficiaires de remplir une déclaration fiscale au titre des BNC et BIC. Ils doivent simplement compléter sur le formulaire n° 2042 (déclaration d'ensemble de revenus) le montant de leur CA (BIC) ou de leurs recettes (BNC), les éventuelles plus ou moins-values réalisées ou subies au cours de l'année concernée, et les informations qui permettront d'établir la taxe professionnelle (N° SIRET de leur établissement principal, adresse du siège, nombre de salariés, nature du revenu réalisé, ...).

La sortie du régime micro entraîne un certain nombre de conséquences pour l'entreprise (tenue d'une comptabilité complète, établissement de factures avec TVA, de déclarations de chiffres d'affaires, reversement de TVA, ...)

2.2.3.2.2. le régime du bénéfice réel

On distingue deux régimes du bénéfice réel (le bénéfice imposable résulte de la différence entre les recettes acquises et les dépenses engagées au cours de l'exercice) existent, le réel simplifié et le réel normal. Ces régimes impliquent l'obligation de tenir une comptabilité complète et régulière afin d'être en mesure de justifier de l'exactitude du résultat indiqué sur la déclaration.

2.2.3.2.2.1. le réel simplifié

Il concerne :

- les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu dont le commerce principal est de vendre des marchandises, des objets, des fournitures et des denrées à emporter ou à consommer sur place ou de fournir un logement et dont le chiffre d'affaires est compris entre 76 300 euros HT et 763 000 euros HT
- les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu (autres activités de services) dont le chiffre d'affaires est compris entre 27 000 euros HT et 230 000 euros HT
- les sociétés soumises à l'impôt sur les sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 763 000 euros (marchandises) ou 230 000 euros HT (services)
- les petites entreprises ayant opté pour le régime simplifié.

Les entreprises sont tenues de souscrire avant le 30 avril (IR) ou dans les trois mois de la clôture de l'exercice (IS) :

- au titre de l'IR une déclaration 2031 et ses annexes (notamment le formulaire 2042N)
- au titre de l'IS une déclaration 2065, accompagnée de ses annexes.

Les entreprises sont dans l'obligation de tenir une comptabilité et de présenter notamment un bilan, un compte de résultat et des annexes (l'entrepreneur individuel est autorisé à présenter une comptabilité simplifiée)

Le reversement de la TVA à payer se fait par acomptes trimestriels (en avril, juillet, octobre et décembre) à partir de la déclaration CA 12 transmise à l'administration fiscale.

2.2.3.2.2.2. le réel normal

Il concerne :

- les entreprises soumises de plein droit au réel normal (chiffre d'affaires supérieur à 763 000 euros HT pour la vente de marchandises, d'objets ou de denrées à emporter ou à consommer sur place, ou la fourniture de logements et à 230 000 euros HT pour les autres)
- les entreprises soumises au réel normal sur option notifiée à l'administration fiscale avant le 1er février de l'année au titre de laquelle l'entreprise souhaite bénéficier de ce régime

Les entreprises au réel normal doivent tenir une comptabilité complète, et notamment :

- enregistrer chronologiquement les mouvements affectant le patrimoine de l'entreprise dans un livre journal et un grand livre

- procéder à un inventaire au moins 1 fois tous les 12 mois dans un livre d'inventaire.
- établir des comptes annuels comprenant : un bilan, un compte de résultats et des annexes.

La TVA est exigible mensuellement (déclaration sur formulaire CA3)

2.2.3.2.3. le régime de la déclaration contrôlée

Il concerne les entreprises réalisant des recettes supérieures à 27 000 euros HT qui doivent adresser une déclaration spéciale n° 2035 au service des impôts le 30 avril au plus tard.

Les entreprises sont tenues de :

- tenir un livre-journal détaillant les recettes et les dépenses
- tenir un registre des immobilisations et amortissements

Ce régime correspond, pour les entreprises relevant des bénéfices non commerciaux, au régime réel d'imposition. Le dirigeant est imposé sur le bénéfice (calculé sur un exercice comptable correspondant à l'année civile) qu'il a effectivement réalisé. Les gérants qu'ils soient minoritaires ou majoritaires relèvent du même régime fiscal que les salariés.

CONCLUSION POINT 2.2

Le porteur de projet qui n'a pas besoin de financements externes pourra choisir, pour encadrer juridiquement ses activités l'entreprise individuelle (responsabilité sur la totalité de son patrimoine) ou l'EURL, voire la SASU (distinction entre patrimoine professionnel et patrimoine personnel).

Si le recours à des capitaux extérieurs s'avère nécessaire, il pourra privilégier la SARL ou la SAS avec un statut de gérant majoritaire (sous réserve d'en avoir les moyens) pour conserver la maîtrise de son entreprise.

Le choix du statut juridique de l'entreprise est indissociable des questions relatives à la fiscalité et la protection sociale.



Applications

CONCLUSION

La priorité d'un chef d'entreprise doit être la rentabilité de son affaire. L'établissement de prévisions financières permet au porteur de projet de valider la viabilité de son entreprise. Il doit donc traduire, en termes financiers (plan de financement initial, compte de résultat prévisionnel, plan de trésorerie, ...) tous ses besoins et vérifier la viabilité du projet en projetant ces éléments sur une période de trois années. Il lui faudra ensuite trouver les ressources financières correspondantes.

Ensuite, le porteur de projet devra choisir son statut juridique c'est à dire décider de son régime fiscal et social, du mode de fonctionnement et de gestion, de son niveau d'implication, des potentialités de développement, des possibilités de transmission, ...

L'avenir de l'entreprise dépendra de la pertinence des prévisions financières et du choix de statut

BIBLIOGRAPHIE

- APCE, Créer ou reprendre une entreprise / APCE, Editions d'Organisation, 2007.
- APCE, Financer votre création d'entreprise, Editions d'Organisation, 2006.
- Chapalain Gérard, Pratique moderne de l'évaluation d'entreprise : vade-mecum, Management et société, 2004.
- Darlay Yves, Créer son emploi, créer son entreprise, Management et sociétés, 2006.
- Grandguillot Francis, Analyse financière : les outils du diagnostic financier, Gualino, 2005.
- Lecointre Gilles, J'évalue mon entreprise, Gualino, 2004.

Barker Richard, L'Evaluation des entreprises : modèles et mesures de la valeur, Village mondial, 2002.

Deschamps Bérangère et Paturel Robert, Reprendre une entreprise saine ou en difficulté, Dunod, 2001.

Duplat Claude-Annie, Reprendre et céder une entreprise, Vuibert, 2007.

E3C, Guide pratique du repreneur d'entreprise, Finance conseil, 2001.

Honigman Chantal , Evaluation et transmission des entreprises, Litec, 2000.

Neiryck Jacques, 5 règles d'or pour développer votre entreprise, Editions d'Organisation, 2006.

Ordre des experts comptables, La transmission d'entreprise : missions d'accompagnement et d'audit, Dunod, 2003.

Papin Robert, Combien vaut l'entreprise que vous désirez céder ou racheter, Robert Papin Editions, 2006.

Parienté Simon, Analyse financière et évaluation d'entreprise, Pearson Education France, 2006.

Tariant Jean-Marc, Guide pratique pour reprendre une entreprise : validation du projet, montage juridique, fiscal et financier, Editions d'Organisation, 2002.

Thauvron Arnaud, Evaluation d'entreprise, Economica, 2005.

Tchemeni Emmanuel, L'évaluation des entreprises, Economica, 2003.

Tournier Jean-Claude, Evaluation d'entreprise : que vaut une entreprise, 2e éd., Editions d'Organisation, 2001.

SITOGRAFIE

Sites d'informations financières

<http://www.afic.asso.fr> - informations méthodologiques pour réaliser un dossier permettant de trouver un financement (site accessible aux seuls adhérents)

http://www.banquepopulaire.fr/offres/creation_entreprise.htm - dossier création d'entreprise

<http://www.bdpme.fr> - informations à propos du PCE, études sur les PME et leurs marchés

<http://www.business-angels.com> - BusinessAngels.com facilite le rapprochement des porteurs de projets ou inventeurs et des investisseurs privés

<http://www.eficea.org> - promotion de l'épargne de proximité au service de la création,

du développement et de la reprise de petites entreprises.

<http://www.franceangels.org> - répertoire des réseaux de business angels et des ressources d'amorçage

<http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr/informations/creation/outils/outils01.htm>
-panorama des outils de prêt et de garantie de la création d'entreprise

<http://www.siagi.com> - la Société Interprofessionnelle Artisanale de Garantie d'Investissements favorise l'accès des entreprises artisanales au crédit bancaire

<http://www.socama.com> - Les sociétés de caution mutuelle artisanales favorisent l'accès au crédit des chefs d'entreprise

<http://www.unicer.asso.fr/> - L'Union Nationale des Investisseurs en Capital pour les Entreprises Régionales offre des informations utiles pour les porteurs de projet à la recherche d'un financement

www.fir.asso.fr - France Initiative

www.reseau-entreprendre.org - prêts d'honneur

www.adie.org - prêts d'honneur

www.franceactive.org - prêts d'honneur

www.scop.coop - prêts d'honneur

www.unicer.asso.fr - Union nationale des investisseurs en capital pour les entreprises régionales.

www.afic.asso.fr - Association française des investisseurs en capital

www.franceangels.org - association rassemblant les business angels

www.cigales.asso.fr - Fédération des Cigales (interventions modestes de l'ordre de 1 500 et 4 500 euros)

www.love-money.org - Fédération Love Money pour l'Emploi

www.proxicap.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.leonardofinance.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.chaussonfinance.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.mgt.fr - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.mbacapital.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.fftgroup.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.multeam.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

www.aeliosfinance.com - Opérateurs privés spécialisés en recherche de fonds (leveurs de fonds)

Sites d'informations juridiques

<http://www.canam.fr> - La Caisse Nationale d'Assurance Maladie des Professions Indépendantes propose une aide en ligne au choix du meilleur statut juridique, fiscal ou social pour l'entreprise et pour son dirigeant

<http://www.journal-officiel.gouv.fr> - lois et décrets ainsi que les annonces légales

<http://www.jurismag.net> - magazine consacré à l'actualité du droit

<http://www.justice.gouv.fr> - site du Ministère de la justice avec des formulaires administratifs pour les professionnels et des adresses utiles

<http://www.rfconseil.com> - Accès direct, intégral et gratuit à l'information juridique éditée par le Groupe Revue Fiduciaire.

<http://www.pme-commerce-artisanat.gouv.fr> - informations relatives aux mesures d'aide à la création et au développement des entreprises, des adresses et des contacts, des publications du secrétariat d'Etat ainsi que des études et statistiques sur le commerce, l'artisanat, les services et les activités libérales

<http://www.service-public.fr> - portail de l'administration française avec guide de vos droits et démarches, les annuaires des sites internet publics et des services publics locaux. et formulaires administratifs du Cerfa.

Les 2 sites suivants permettent d'effectuer une simulation du calcul des cotisations sociales

<https://www.calcul.urssaf.fr/ti.htm>

<http://www.canam.fr>

Professeur
M. Alain Deppe

Séquence 4

Application 1

Une société désire proposer ses services dans la mise en ligne de sites de commerce électronique dynamique à des clients industriels. Vous avez procédé aux évaluations suivantes :

- Taux de marge sur coût variable estimé à 25 % du chiffre d'affaires,
Charges de structure annuelles évaluées à 200 000 €,
Prix de la prestation (tout compris) évaluée à 6 400 € .

1. A partir de quel montant de chiffre d'affaires prévisionnel la décision de lancer le projet peut-elle se justifier ? En déduire la quantité minimale de clients à traiter chaque année
2. Calculer le chiffre d'affaires prévisionnel qui permettrait d'obtenir un bénéfice équivalent à 5 % de ce chiffre d'affaires. En déduire le nombre de sites à réaliser chaque année

Solution

LE MONTAGE FINANCIER ET JURIDIQUE DU PROJET

1 - Le porteur de projet aura à présenter cinq documents financiers dans son business plan :

- le plan de financement initial
- le compte de résultat
- le plan de trésorerie
- le seuil de rentabilité
- le plan de financement pluriannuel

VRAI

FAUX

2 - Les immobilisations comprennent :

- les immobilisations incorporelles
- les immobilisations corporelles
- les immobilisations financières

VRAI

FAUX

3 - Le BFR correspond à la différence entre les besoins de financement du cycle de production (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients) et les ressources apportées par le crédit client (encours moyens de créances à l'égard des clients).

VRAI

FAUX

4 - Le seuil de rentabilité (ou point mort) représente le niveau d'activité pour lequel l'entreprise ne réalise ni bénéfice ni perte.

VRAI

FAUX

5 - Le plan de financement est présenté pour une période de

- 1 an
- 2 ans
- 3 ans
- 5 ans
- 10 ans

6 - La love money est aussi appelée capital de proximité

- VRAI
- FAUX

7 - Dans l' entreprise individuelle, le chef d'entreprise est indéfiniment responsable sur ses biens propres des dettes que contracte l'entreprise.

- VRAI
- FAUX

8 - L' entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une société à responsabilité limitée (SARL) avec deux associés

- VRAI
- FAUX

9 - Le montant du capital minimum à apporter pour une SARL est de

- 1 euro
- 2000 euros
- 7000 euros
- 25000 euros
- 1000000 euros

10 - La SASU est une société de personnes

- VRAI
- FAUX

Professeur
M. Alain Deppe

Séquence 4

Application 2

Les entreprises qui ont décidé de travailler avec l'Internet, outre les difficultés générées par le choix du bon cadre juridique, auront à prendre en compte un certain nombre de règles dont le non respect est sanctionné civilement et pénalement

Quel est le régime général de responsabilité applicable à l'entreprise qui travaille sur Internet ?

Quelle est la responsabilité de l'entreprise du fait de son activité sur Internet ?

Solution

MANAGEMENT DE PROJET EN CONTEXTE INTERNATIONAL

Séquence 1 :

Professeur
M. Alain Deppe

Solution Application 1

Question 1

Calcul du seuil de rentabilité en valeur

$$\text{S.R.} = \text{Charges fixes nettes} / \text{Taux de marge} = 200\ 000 / 0.25 = 800\ 000 \text{ €}$$

Il faut réaliser ce chiffres d'affaires de 800 000 € au minimum dans l'année pour justifier le lancement du projet

Calcul du seuil de rentabilité en quantités

$$\text{S.R.} = \text{Seuil de rentabilité en valeur} / \text{Prix de vente unitaire} = 800\ 000 / 6\ 400 = 125 \text{ sites}$$

Au prix de 6 400 euros, il faudra trouver au moins 125 clients pour rentabiliser le projet.

Question 2

Soit Y = Montant du Chiffre d'affaires.

Chiffre d'affaires	Y	
- Charges variables	- 0,75 Y	Si taux de marge sur coût variable = 25 % alors

	<u> </u>	÷	charges variables = 75 %
= Marge sur coût variable	0,25 Y		
- Charges fixes nettes	- 200 000		
	<u> </u>		
= Résultat	0,05 Y	÷	Objectif recherché

Marge sur coût variable - charges fixes = Résultat

$$0,25 Y - 200\,000 = 0,05 Y$$

$$0,20 Y = 200\,000 \quad \div \quad Y = 200\,000 / 0,20 = 1\,000\,000 \text{ €}$$

Quantité de clients correspondante :

$$1\,000\,000 \text{ F} / 6\,400 = 156,25 \text{ sites ou clients}$$

Donc, il faut trouver 157 clients pour obtenir un bénéfice équivalent à 5 % du chiffre d'affaires.

Séquence 4

Professeur
M. Alain Deppe

Solution application 2

Quel est le régime général de responsabilité applicable à l'entreprise qui travaille sur Internet ?

- la responsabilité civile de l'entreprise est engagée au titre de l'art. 1384 alinéa 5 du code civil au motif que l'employeur est civilement responsable du fait de l'activité de ses préposés, notamment en cas d'utilisation malveillante des moyens informatiques et de communications électroniques (ex : messagerie, forums)
- la responsabilité pénale de l'entreprise peut être engagée au titre de l'article L. 121-2 du code pénal quand ses salariés commettent des infractions susceptibles d'engager la responsabilité pénale des personnes morales (ex : atteinte aux systèmes de traitement automatisé de données, contrefaçon...) et qu'elles ont été commises pour le compte de l'entreprise par ses « organes ou représentants » .

Quelles sont les règles que doivent respecter les entreprises qui travaillent sur Internet ?

Sous peine de sanction pénale, l'entreprise doit donner au public les informations suivantes :

- Coordonnées de l'entreprise et de ses responsables (dénomination ou

- raison sociale, adresse du siège social, numéro de téléphone, adresse de courrier électronique, numéro d'inscription au registre du commerce, capital social, nom du directeur de la publication, information sur les prix, ...
- Coordonnées du prestataire hébergeant le site sur l'Internet (raison sociale, adresse et numéro de téléphone, ...)
 - Taxe sur la valeur ajoutée (N° individuel en application de l'article 286 ter du code général des impôts)
 - Identification de la publicité par voie de courrier électronique (titre du message qui doit suggérer son caractère publicitaire, identité de la société émettrice, droit d'opposition ou opt-out pour le destinataire, consentement préalable des personnes physiques à prospecter directement par systèmes automatisés d'appel, télécopieurs ou messages électroniques, ...)
 - Conclusion des contrats soumise à l'article 1369-1 et suivants du Code civil (L'offre doit présenter les étapes à suivre pour la conclusion du contrat, L'offre doit préciser si le contrat est archivé et accessible après sa conclusion, l'offre doit fournir les moyens de corriger les erreurs commises dans la saisie des données, l'offre doit indiquer les langues proposées pour la conclusion du contrat, l'offre doit préciser les règles professionnelles auxquelles l'auteur de l'offre entend se soumettre, ...)
 - ...