ELLE CREE SON ENTREPRISE, ELLE CREE SON EMPLOI

par Expressions de femmes

Expressions de Femmes

SOMMAIRE

- INTRODUCTION
- LES CHOIX À OPÉRER
- LE FINANCEMENT À PRÉVOIR
- LA MISE EN ŒUVRE
- CONCLUSION

INTRODUCTION

- Remerciements aux personnes intervenant pour l'organisation
- Pourquoi une telle conférence ? : le contexte dans lequel elle intervient
- Objectifs de la conférence débat : la boîte à outils
- Qui sont les intervenants ?

LES CHOIX À OPÉRER

- *LA FORME DE L'ENTREPRISE*
- *LES AUTRES INCONTOURNABLES*

LA FORME DE L'ENTREPRISE

- *Présentation des différents statuts : Indépendant ou Société Commerciale*
- *Régime Social / Régime Fiscal*
- *Entreprises Individuelles*
- *Sociétés Commerciales*
- *Avantages & Inconvénients*

Présentation des différents statuts : Indépendant ou Société commerciale

1.Les différents types d'entreprises

Indépendant

Auto Entrepreneur
Micro BIC – Micro BNC
Entreprise individuelle

E I R L

Société

SARL / EURL

SAS / SASU

Présentation des différents statuts : Indépendant ou Société commerciale

2 - Situation de l'Associé

- Responsabilité des dettes sur le patrimoine personnel
- Nombre d'associés
- Dirigeants

Présentation des différents statuts : Indépendant ou Société commerciale

3 - Formalisme :

- Dépôt des comptes

- Création / liquidation

Régime Social / Régime Fiscal

1- Cotisations Sociales

Entreprises individuelles = Gérant majoritaire EURL – SARL

- ✓ 2 années sur des bases forfaitaires
  1ère année 6 911€ de base + 2ème année 10 508 € de base

- ✓ Régularisations à postériori :

  Maladie 6,50 % (base plafonné à 5 PSS pour 5,90% et 1 PSS pour 0,60%)

  Retraite 16,65 % et 1,80 % (base plafonnée au PSS) + 6,50 % (base plafonnée à 3 PSS)

  URSSAF 5,40 % + 8 %

- ✓ Couvertures complémentaires « Madelin » (prévoyance, mutuelle et retraite)

Régime Social / Régime Fiscal

2 - Régimes fiscaux

IR : L'ensemble du résultat est soumis à cotisations sociales et IRPP même si le dirigeant n'a pas la trésorerie pour se payer.

EMPRUNTS, ACTIVITES A INVESTISSEMENTS REGULIERS

IS :
- ✓ Possibilité de limiter la base IRPP et cotisations sociales à la rémunération effectivement perçue.

Le reste demeure soumis à l'IS : 15% < 38 120 € et $33^1/_3$ % au-delà.

⇨ **Remboursement des emprunts et constitution de réserves à moindre coût.**

- ✓ Possibilité d'ouvrir le capital
- ✓ Possibilité de choisir rémunération ou dividendes.

Régime Social / Régime Fiscal

3 - Différence entre régimes fiscaux

	IR		**IS**	
Produits	100		100	
Charges	<24>		<40>	
Rémunération dirigeant	-		<24>	Choix de la rémunération IRPP à payer sur 24 **Hyp. 20 %** : 4 **Net disponible 20**
Cotisations sociales dirigeant	<18>		<11>	
42 = Rémunération imposable	42		25	
Aux cotisations sociales			<3>	
A l'IRPP (tranche marginale d'imposition)				
Capital d'emprunt	<20>		<20>	
Trésorerie nette pour le dirigeant	**22**	IRPP à payer sur 42 **Hyp. 22 %** : 10 **Net disponible 12**	**2**	Trésorerie disponible pour la société ou dividendes

Entreprises individuelles

1-1 Sous la forme d'Auto Entrepreneurs

Fiscalité et Charges sociales % CA TTC (franchise TVA) : déclaration spontanée par mois ou trimestre :

- ✓ Achat / Revente (BIC) : CA ≤ 81 500 € / an (négoce, hôtellerie, location de meublés,…)
  CS : 12 %
  Fiscalité : 1 %

- ✓ Prestations de service (BIC) : CA ≤ 32 600€ / an
  CS : 21,3 %
  Fiscalité : 1,7 %

- ✓ BNC (Professions libérales) CA ≤ 32 600 € / an
  CS : 18,3 %
  Fiscalité : 2,2 %

Taux forfaitaire fiscalité possible si revenus du foyer fiscal < 26 420 € par part de quotient familial.

Exemple : Marié, 2 enfants = 3 x 26 420 € = 79 260 €

Sinon barème classique BIC/BNC

Entreprises individuelles

1-3 Auto Entrepreneurs

Réserves :

- ✓ Si cumul avec un autre statut :
  - Chômeur ou retraité : vérifier la possibilité de maintenir les allocations
  - Salarié : non concurrence et en dehors temps de travail
  - Fonctionnaires : demande autorisation (travail à temps plein) ou simple déclaration (travail à temps partiel).
- ✓ Respect des règles générales :
  - Diplômes / certaines activités (coiffure,….)
  - Assurance RCP
  - Agrément CESU
- ✓ Impossible pour certaines activités :
  - Location ponctuelle biens meublés (bateaux, camping car,…)
  - Production littéraire
  - Vendeur à domicile
  - Paysagiste
  - Avocat

Entreprises individuelles

2- Sous la forme Micro Entreprises

Similitude avec l'Auto-Entrepreneur mais :

- ✓ Imposition fiscale

BIC ou BNC dans tranche marginale de revenus après abattement forfaitaire.

Abattement :

71 % du CA TTC pour les activités de négoce, ventes de marchandises à emporter ou à consommer sur place, fourniture de logement.

50 % du CA TTC pour les prestations de services

34 % du CA TTC pour les BNC

- ✓ Cotisations sociales payables à postériori et non tous les mois ou trimestre OU option au régime micro social (comme les auto entrepreneurs).

- ✓ Toujours en franchise de TVA

Entreprises individuelles

3- Sous forme classique

Idem Micro Entreprise : BIC – BNC

Mais :

- ✓ Comptabilité nécessaire (liasse fiscale)
- ✓ Charges déductibles sur justificatifs et non abattement forfaitaire

  Exemple : Salarié
- ✓ TVA

Sociétés Commerciales

Comparaison SARL ou SAS

- Droits et risques du conjoint (Importance du contrat de mariage)
- Les associés

Sociétés Commerciales

Comparaison SARL ou SAS

- Les statuts de manière générale
- Les dirigeants

Avantages et inconvénients

1- Avantages et inconvénients de l'auto entrepreneur

OUI pour

- Activité marginale (seuils revenus)
- Inscription très simple et peu coûteuse
- Fiscalité « attractive »

NON pour

- Emprunt nécessaire
- Embauche de salarié
- Frais importants
- Taux TVA / Achats > Taux TVA / Ventes

Avantages et inconvénients

2- Avantages et inconvénients des entreprises individuelles

OUI pour

- Souplesse (Création / radiation)
- Pas de juridique à déposer au Greffe
- Activité générant un CA > aux seuils de l'Auto Entrepreneur
- Déduction réelle des frais
- Gestion de la TVA

NON pour

- Plusieurs associés
- Emprunt nécessaire
- Responsabilité sur ses biens propres

Avantages et inconvénients

3- Avantages et inconvénients des sociétés commerciales

OUI pour

- IS possible (15 % sur 38 K€, 33 ⅓ au delà)
- Responsabilité limitée aux apports
- Emprunt (régime IS)

⇒ Pas d'IRPP et de CS sur la partie de capital remboursée à la banque

- Plusieurs Associés possible
- Permet rémunération et dividendes
- Statut social non TNS possible si préférable (exceptionnel : SAS / SASU / SA)

NON pour

- Statuts à rédiger coût d'immatriculation & de radiation
- Juridique public à déposer au Greffe
- Formalisme plus lourd

LES CHOIX À OPÉRER

LES AUTRES INCONTOURNABLES

- *Le bail*
- *Les documents sociaux*
- *La marque*
- *Les conditions générales de vente*

Le Bail

Importance de cet élément selon l'activité considérée (le commerce « classique » ou le e-commerce)

- Le bail commercial
- Le bail de courte durée
- La domiciliation
- La pépinière d'entreprise
- Co working
- Bail professionnel

Les documents sociaux

- La raison sociale
- La forme juridique
- Le siège social
- Le numéro RCS et la ville de rattachement
- Le numéro de TVA intracommunautaire sur les factures
- Le Code APE sur les bulletins de paie

La marque

- Qu'est-ce qu'une marque ?
- Qui en est le propriétaire (la société ou les fondateurs de la société) ?
- La couverture géographique : la marque française – communautaire - internationale

Les conditions générales de vente

- Est-ce obligatoire ?
- Avantages de mettre en œuvre des Conditions Générales
- Intérêt en matière d'assurance Responsabilité Civile

LE FINANCEMENT À PRÉVOIR

- *BUSINESS PLAN*
- *LE PREVISIONNEL D'ACTIVITE ET DE TRESORERIE*
- *LE FINANCEMENT*
- *LES AIDES AU FINANCEMENT*

LE FINANCEMENT À PRÉVOIR – BUSINESS PLAN

DES CHIFFRES ET TOUT LE RESTE

Où allez-vous ?
Comment y allez-vous ?
Avec qui y allez-vous ? (Partenaires financiers, associés, salariés…)

PROJET ET PORTEUR(S) DE PROJET

→Votre profil et celui de vos associés
→Vos produits ou vos services
→Le marché :

- Vos concurrents
- Vos clients
- Vos fournisseurs

… **Pourquoi êtes-vous la femme de ce projet ?**

Le financement à prévoir

→Combien allez-vous gagner ?

→De combien avez-vous besoin ?

→Comment allez-vous rembourser vos dettes ?

Plan de financement

→Vos besoins : Ne surtout pas les minimiser

→Vos ressources :

- Apports des associés
- Prêts d'honneur
- Fonds d'investissements
- Les banques (dette senior) et les cautions.

Le Prévisionnel

PREVISIONNEL D'ACTIVITE

PREVISIONNEL DE TRESORERIE

Besoin de fonds de roulement (BFR)

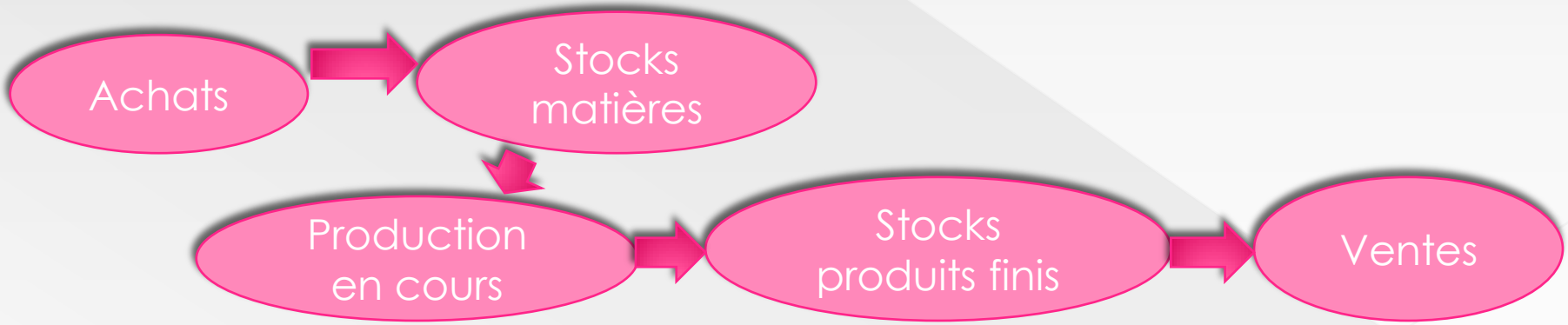
- Activité cycle long (production-distribution)
- Activité saisonnière

Besoin de trésorerie ǂ selon l'activité

Activité de services / Négoce

→ En général décalage entre règlement clients et règlement des rémunérations et/ou fournisseurs

Activité de production, cycle beaucoup plus long



Votre besoin en fonds de roulement

Actif « Circulant »	Passif « Circulant »
Stock Client Autres créances Régularisation de l'actif = 500	Fournisseurs Autres dettes Régularisations du passif = 80
	BFR = 420

Comment financer ce besoin ?

De préférence par le FR

Sinon financement à trouver

Attention :

Solvabilité ǂ Rentabilité

LE FINANCEMENT À PRÉVOIR – LES AIDES AU FINANCEMENT

- *Prêts d'honneur Aides financières et (HDSI, Réseau entreprendre…)*
- *NACRE Suivi accompagnement*
- *ACCRE*

A C C R E

Avantages :

- ✓ Maintien des allocations chômage total ou partiel (15 mois maxi sauf + 50 ans)

ou

- ✓ Capital : 50% des droits en deux fois
- ✓ Exonération 12 mois de charges sociales sur rémunération ≤ 120 % SMIC

Formalisme :

Demande auprès du CFE à la constitution ou dans les 45 jours

Couverture « Perte d'emploi »

Jusqu'à 70% du revenu fiscal professionnel pendant 24 mois maximum

Carence les 12 ou 18 premiers mois de cotisations

Avantage en nature pour le dirigeant

LA MISE EN ŒUVRE

- *LES FORMALITES IMMATRICULATION (Chambres Consulaires / Greffe)*
- *LES OUTILS DE GESTION*
- *POINTS PRATIQUES*

LES FORMALITÉS IMMATRICULATION
(Chambres Consulaires / Greffe)

- Les pièces à fournir
- Centre de formalités de la chambre de métiers et de l'artisanat
- Centre de formalités de la chambre de commerce et d'industrie
- L'URSSAF
- RCS tenu par le Greffe du Tribunal de Commerce

Les pièces à fournir

- Les éléments relatifs aux locaux et la possibilité de fixer le siège au domicile du dirigeant
- Le cas des activités règlementées
- L'attestation de dépôt des fonds
- La personne du dirigeant

Centre de formalités de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat

- Centre de formalités de la chambre de métiers et de l'artisanat :
  - Les activités qui relèvent de l'artisanat

Centre de formalités de la Chambre de Commerce et d'Industrie

- Centre de formalités de la chambre de commerce et d'industrie :
  - La chambre de commerce et d'industrie

L'URSSAF

- L'URSSAF :
  - L'URSSAF pour les professions libérales en exercice individuel

Le RCS tenu par le Greffe du Tribunal de Commerce

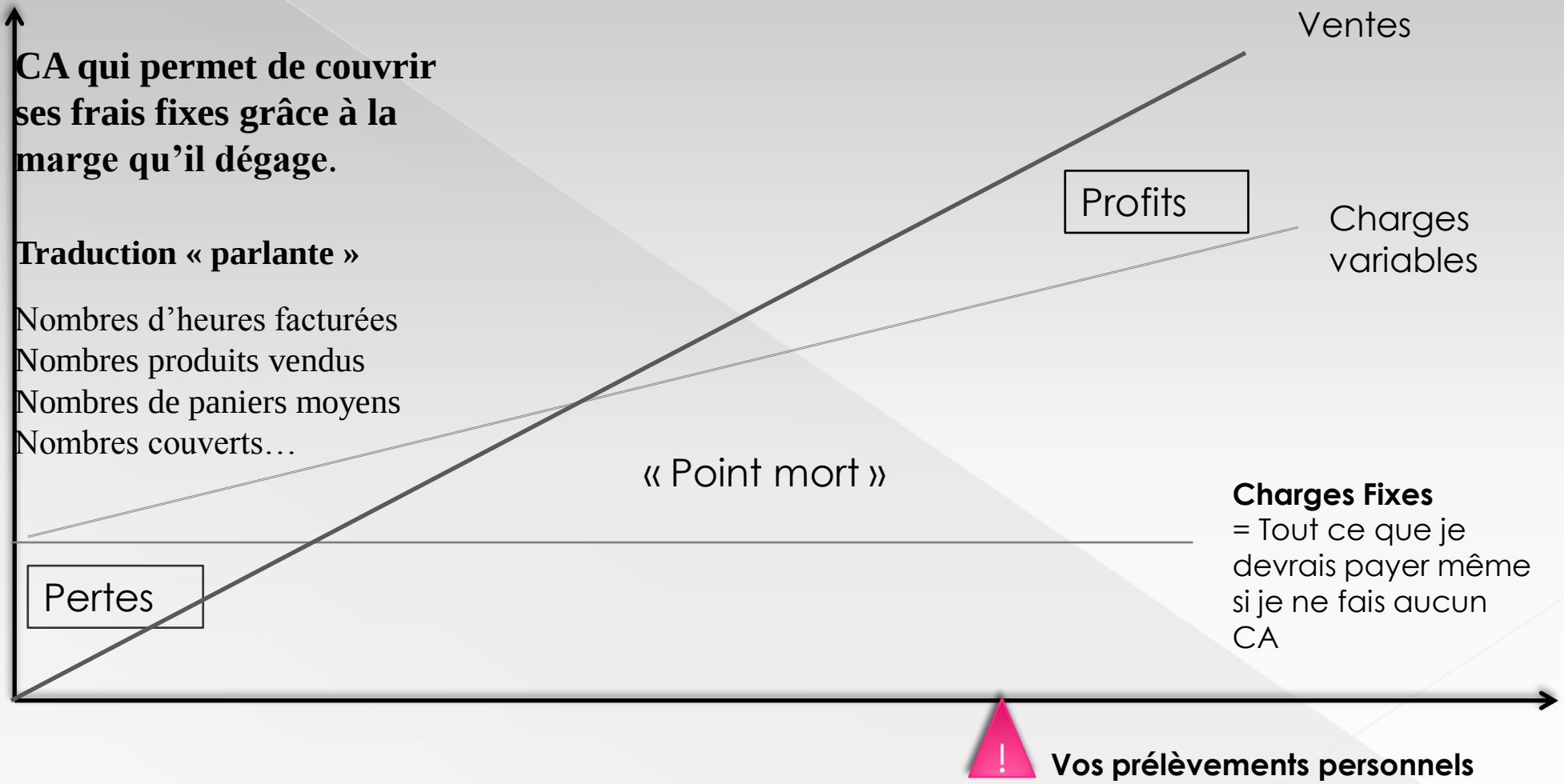
- Le Greffe du Tribunal de Commerce :
  - Son rôle
  - L'extrait KBIS
  - Les autres informations que délivre le Greffe du Tribunal de Commerce (les comptes, l'état des inscriptions)

LA MISE EN ŒUVRE – LES OUTILS DE GESTION

- ✓ Votre point mort / Seuil de rentabilité
- ✓ Indicateurs clef : Simples, rapides et fiables à obtenir et analyse régulière

  → Actions et corrections

Seuil de rentabilité



CA qui permet de couvrir ses frais fixes grâce à la marge qu'il dégage.

Traduction « parlante »

Nombres d'heures facturées
Nombres produits vendus
Nombres de paniers moyens
Nombres couverts…

Tableau de bord

Exemple d'indicateurs

Indicateur d'activité : CA par rapport à N-1
CA par rapport aux prévisions
CA par critère (produits, zones géographiques…)
Stock de marchandises et % par rapport aux achats.

Indicateur de productivité : CA par salarié, taux de remise moyen, coût de revient d'une heure de production…

Indicateur de coûts : Evolution masse salariale, coûts liés à la production,
Evolution des coûts et comparaison avec l'exercice précédent.

Indicateur de rentabilité : Marge brute (par produit, par secteur géographique…), valeur ajoutée, EBE…

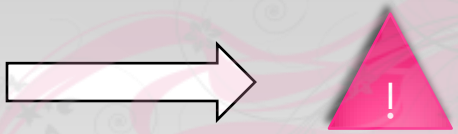
Indicateur financier : Délais de règlement clients et fournisseurs, rotation des stocks, prévision BFR…

Indicateurs spécifiques : Métiers, produits, image.

Autres : Parts de marché, nombre de clients/fournisseurs, SAV, rupture de stocks, turn over…

Conclusion financement et gestion

Une création réussie = Une pérennité pour l'entreprise



- Un bon plan de financement
- Un bon plan de trésorerie
- Une bonne gestion = Prévisions, objectifs et anticipation

  Mise en œuvre des moyens

  Suivi des réalisations

  Analyse des écarts

  Révision des prévisions.

POINTS PRATIQUES

RETOUR D'EXPERIENCE d'une chef d'entreprise.

Ses recommandations sur le : A FAIRE ET A NE PAS FAIRE

ainsi que surtout sur le A PREVOIR

Love & Green, c’est quoi ?

Des produits éco-conçus les plus écologiques possibles
Une marque engagée
Mais sans effort pour le consommateur : même qualité et même prix

Savoir s'appuyer sur son expérience

⇒ Se lancer dans un univers connu (par son expérience professionnelle ou bien personnelle)

Car cela permet :

- D'avoir un accès facilité aux données de marché et au réseau

- D'avoir de la crédibilité et de générer de la confiance auprès des partenaires (surtout financiers)

Ex : Love & Green et la grande distribution

Bien travailler son projet en amont

⇒ savoir être patient !

Creuser son idée à fond

- La confronter le plus possible (frapper à toutes les portes : relations professionnelles, banques & investisseurs, associations d'aide à la création d'entreprise, amis…) pour toujours l'améliorer + saisir des opportunités !

- Boucler sa faisabilité sur les éléments clé du projet

- Boucler son financement : avoir son capital, sa banque, son emprunt

Ex : Love & Green créée après 18 mois de réflexion, bouclage de la faisabilité des couches écologiques avant la création de la société, obtention d'un accord de prêt de principe

Couches jetables : Le dilemme consommateur

POSTULAT

Les couches jetables sont indispensables pour une hygiène de bébé efficace et pratique. Depuis 40 ans on ne fait pas mieux pour bébé et pour les parents. Mais les couches jetables sont de véritables catastrophe écologiques : 5 milliards de couches consommées en France chaque année, des couches classiques qui ne sont biodégradables qu'à 30%, le reste des composant pouvant aller jusqu'à 500 ans de biodégradabilité!

QUESTION CLE

Peut on avoir l'efficacité et la praticité de la couche jetable et le respect de l'environnement

PREJUGE CONSOMMATEUR

Les couches jetables écologiques sont introuvables. Il y en a sur internet et dans des magasins spécialisé mais çà à l'air plus cher et moins efficace que les marques traditionnels (Pampers, Huggies)

CIBLE

Les mamans avec enfants entre 0 et 3 ans => 1,8 millions de foyers sur 24 millions en France (8%)

CONCURRENCE

Pas de couches écologiques en GMS (sauf chez Auchan). Faute d'offre, la cible consomme les marques traditionnelles ou va sur Internet / magasins spécialisés vendeur des couches écologiques => fuite de la demande!

OPPORTUNITE

Lancé des couches développement durable aussi efficaces que les pétrochimiques et accessibles en prix en GMS. Donne une alternative à Pampers et Huggies, enraye la fuite des consommateurs vers les autres circuits.

DILEMME

Je suis inquiète pour l'avenir de la planète et celui de mes enfants, et je souhaite donc changer ma façon de consommer pour mieux protéger l'environnement. Mais les produits écologiques qui sont proposés aujourd'hui sont souvent trop chers, pas assez efficaces, pas assez plaisir, pas clairs ou pas trouvables. Je souhaite pouvoir mieux consommer sans avoir à faire de concessions ou payer plus cher. Pour ce qui des couches jetables, je rêve d'un produit qui associe efficacité d'absorption, douceur et respect de l'environnement .

Solution du dilemme : La couche jetable Love & Green

SOLUTION

La couche jetable Love & Green est aussi efficace qu'une couche traditionnelle et respecte l'environnement. La couche jetable Love & Green est bonne pour bébé et pour l'environnement

MIX :

Ingrédients	Biodégradabilité	Engagement dével durable	Emballages	Efficacité	Autres

4 tailles :

- Tailles, prix, promo

REASON TO BELIEVE

Efficacité :

Douceur :

Développement Durable :

Prix

KEY VISUAL : Planète + Bébé

SIGNATURE : Bon pour bébé et pour la planète

Etre à la fois réaliste et ambitieux

⇒ Développer 2 business plan

- 1 plan ambitieux (mais qui reste crédible !) pour montrer le potentiel de l'idée

- 1 plan le + réaliste possible pour ne pas risquer les problèmes de trésorerie

Ex : Love & Green : diff entre plans officiels et officieux… mais on n'a jamais réussi à être suffisamment réaliste !

Savoir ce que l'on sait faire… et ne pas faire !

⇒ Etre franc avec soi-même pour savoir s'entourer

- Bien définir ses points de force, son expérience, ce que l'on sait faire

- Savoir s'entourer pour tout le reste

- Si associés, bien définir le rôle de chacun AVANT la création de la société, et définir en amont le fonctionnement de la société

Ex : Love & Green : gestion autonome des sujets marketing et commerciaux, mais utilisation régulière de l'avocat, l'expert-comptable, le banquier pour poser les questions, déléguer (compta, déclarations d'impôts…), s'informer (car on oublie toujours des choses).

Définition des rôles de chacun de nous 2 dans la société

Etre bien clair sur ses motivations personnelles et sur sa nouvelle vie…

- Liberté d'organisation totale (mais dans les 2 sens !)

- Sentiment ultra agréable de ne travailler que pour soi (mais grosse responsabilité et position de 1ère ligne permanente)

Mais précarité financière possible (se rémunérer, une étape cruciale)

Et le stress… qu'il faut anticiper et apprendre à gérer

Ex : Love & Green : périodes très variables, il faut être prêt à tout !

CONCLUSION

- Importance de s'entourer

- L'événement de la rentrée 2012 : la création de la pépinière virtuelle « le Réseau de l'Asso »

- Le rôle de la pépinière virtuelle : animation d'atelier de formation / entretien individuel / réunion des participants à la pépinière

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Pour de plus amples renseignements :

Sandrine CLEVENOT - SCL SOCIETE D'AVOCATS
159 rue de Verdun – 92150 SURESNES
Tél : 01 47 28 97 55
Courriel : sandrine.clevenot@scl-avocats.fr

Carine GENDREAU -DBF AUDIT
26 rue Marceau – 92130 ISSY LES MOULINEAUX
Tél : 01 41 14 30 90
Courriel : carine.gendreau@dbfaudit.com
Site : www.dbfaudit.com

Céline COUTEAU – LOVE & GREEN
32 rue Victor Hugo – 92800 PUTEAUX
Tél :
Courriel :
Site : www.loveandgreen.com

FIN

Expressions de Femmes