FRÉDÉRIQUE DAVID
Préface de **Hervé Novelli**,
créateur du régime de l'auto-entrepreneur

Je suis auto-entrepreneur !

2e édition



Ma micro-entreprise, elle a tout d'une grande !

À JOUR DES ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES

Vuibert

FRÉDÉRIQUE DAVID
Préface de **Hervé Novelli**,
créateur du régime de l'auto-entrepreneur

Je suis auto-entrepreneur !

Ma micro-entreprise, elle a tout d'une grande

2e édition

Vuibert

Je suis auto-entrepreneur !, 2e édition

par Frédérique David

© Vuibert – juin 2021 – 5, allée de la 2e DB – 75015 Paris

Site Internet : **www.vuibert.fr**

ISBN : 978-2-311-62530-1

Couverture : Valérie Le Roux

Illustration couverture et entrées de chapitre : Aurélie de la Pontais

Mise en page intérieure : Hervé Soulard

La loi du 11 mars 1957 n'autorisant aux termes des alinéas 2 et 3 de l'article 41, d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale, ou partielle, faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause, est illicite » (alinéa 1er de l'article 40). Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles 425 et suivants du Code pénal. Le « photocopillage », c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le « photocopillage » menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite.

Des photocopies payantes peuvent être réalisées avec l'accord de l'éditeur.

S'adresser au Centre français d'exploitation du droit de copie :
20, rue des Grands-Augustins, F-75006 Paris.

Tél. : 01 44 07 47 70



Sommaire

Préface 11

Introduction 13

PARTIE 1 – CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE

Chapitre 1 – Les solutions pour entreprendre en France 20
Les principales différences entre une entreprise individuelle et une société ... 20
L'entreprise individuelle 21
Les sociétés 24
Le portage salarial 27
La coopérative 28
Sortir du dispositif 29

Chapitre 2 – La micro-entreprise : statut, régime et activités 31
Auto-entreprise ou micro-entreprise ? 31
Les points forts du régime 32
Charges sociales et fiscales : les différents taux de cotisation 33
Les différentes natures d'activité : commerçant, artisan, profession libérale .. 37

Chapitre 3 – Qui peut devenir auto-entrepreneur ? 39
Être auto-entrepreneur et salarié 40
Être auto-entrepreneur et fonctionnaire 40
Être auto-entrepreneur et retraité : les conditions du cumul emploi-retraite . 42
Être auto-entrepreneur et exploitant agricole 44
Être auto-entrepreneur et gérant majoritaire de SARL, associé de SNC 44
Être auto-entrepreneur et président de SAS ou de SASU 45

Être auto-entrepreneur et étudiant 45
Être auto-entrepreneur et mineur 46
Quelques cas particuliers 47
Être étranger et créer sa micro-entreprise en France 52

Chapitre 4 – Services à la personne et micro-entreprise 55

Règles générales des activités de services à la personne (SAP) 55
La déclaration, l'agrément et l'autorisation 57
Les obligations réglementaires concernant les auto-entrepreneurs qui proposent des activités de SAP 60
Quand la TVA s'invite dans les activités de services à la personne 61
La création d'un organisme de services à la personne 62
La procédure pour demander l'agrément service à la personne 64
Les avantages fiscaux pour le client des services à la personne 65
Les modes de paiement 66
Se faire régler avec les CESU préfinancés 67

Chapitre 5 – Les métiers du graphisme et la micro-entreprise 71

La sécurité sociale des artistes auteurs 71
Revenus perçus en traitement et salaires 77
Choisir entre le statut d'artiste et celui d'auto-entrepreneur 78
Droits à la formation 79

Chapitre 6 – Auto-entrepreneur d'outre-mer 80

La gestion de la TVA dans les départements d'outre-mer 81
Régime social du micro-entrepreneur dans les DROM 85
Un organisme collecteur différent 87
Les aides financières 88
La CFE, cotisation foncière des entreprises 90
Le paiement de l'impôt 90
L'exception des travaux de jardinage 90

Chapitre 7 – Auto-entrepreneur français à l'étranger 91

La notion de « travailleur détaché » et d'« auto-détachement » pour les travailleurs indépendants 92
Si le travailleur indépendant ne peut pas obtenir le statut de travailleur détaché 95
Quelle prise en charge pour les frais médicaux ? 96
Souscrire à l'assurance volontaire 97

PARTIE 2 – L'AUTO-ENTREPRENEUR ET SA PROTECTION SOCIALE

Chapitre 8 – Le contexte de nouvelle protection sociale des travailleurs indépendants 100
Focus sur la réforme de la protection sociale des indépendants 101
La différence entre chiffre d'affaires et revenu 101

Chapitre 9 – La protection sociale de l'auto-entrepreneur 103
CPAM, CARSAT, Urssaf : les interlocuteurs de l'auto-entrepreneur 103
Quelle couverture en cas de maladie et d'accident ? 105
La mutuelle complémentaire 106
La PUMA 107

Chapitre 10 – Congé maternité et congé paternité 109
Le congé maternité : les conditions pour en bénéficier 110
Le congé paternité 113
Le congé parental d'éducation 115
Le congé du proche aidant 116
Le congé de deuil 117

Chapitre 11 – Les indemnités journalières et le rôle d'une prévoyance 118
La perte de revenus face à la maladie ou un accident 118
Les règles spécifiques au travailleur indépendant 118
Souscrire un contrat de prévoyance 122
Souscrire un contrat de prévoyance la première année d'activité 123

Chapitre 12 – La retraite 125
Transfert de la Sécurité sociale des indépendants vers l'Assurance-retraite 125
La retraite des professions libérales : un cas spécifique 127
La validation des quatre trimestres de retraite par an 128
Régime de base et retraite complémentaire 129
Que faire en cas de cumul avant la retraite d'une activité salariée et d'une micro-entreprise ? 130
Comment être informé de ses droits à la retraite ? 131
Améliorer sa retraite : le rachat des trimestres 132
Le calcul du montant de la retraite d'un auto-entrepreneur 132

Chapitre 13 – S'informer et se défendre 133
Le rescrit social 133
La médiation : la solution de recours 135

Chapitre 14 – La formation professionnelle 138
Comment se former 139
Les indépendants et le compte personnel de formation (CPF) 139
Fonds de formation et aides allouées en fonction de la nature de l'activité 140
Trouver une formation et la faire financer 142

PARTIE 3 – L'AUTO-ENTREPRENEUR ET LA FISCALITÉ

Chapitre 15 – L'auto-entrepreneur et la TVA 147
La notion de franchise en base de TVA 147
Le mécanisme de la TVA : TVA collectée, TVA déductible 148
Les différents taux de TVA en métropole 148
Le non-assujettissement par défaut de l'auto-entrepreneur à la TVA 150
Le dépassement du seuil 150
Anticiper le passage à la TVA et bien gérer le dépassement 152
Le régime de TVA des auto-entrepreneurs 155
Déclarer la TVA 156
Calculer les acomptes de TVA 157
La régularisation annuelle de TVA 157
Collecter et déduire la TVA 158
Récupérer la TVA 159
Faire une facture avec la TVA 161
Facturer la TVA à des particuliers ou des professionnels 162
Les métiers exonérés de TVA 163
La TVA intracommunautaire 164

Chapitre 16 – La cotisation foncière des entreprises (la CFE) 166
Calculer la cotisation foncière des entreprises (CFE) 167
Les obligations déclaratives de l'auto-entrepreneur 169
Payer l'avis d'imposition pour la CFE 170
La CVAE (cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises) 171

PARTIE 4 – LES ÉTAPES POUR SE LANCER ET CRÉER SA MICRO-ENTREPRISE

Chapitre 17 – Préparer son projet de création d'entreprise 174
Le *business model* ou modèle économique 174
Le *business plan* 177

Estimer la viabilité de son projet ... 178
Calculer la rentabilité de son entreprise ... 179
Calculer le prix de revient ... 179
Le chiffre d'affaires ... 180
Calculer ses charges ... 181
Les principales charges de fonctionnement d'un auto-entrepreneur ... 183
Posséder les qualifications professionnelles nécessaires aux services proposés ... 186

Chapitre 18 – Se lancer ... 188

Les outils et sites Internet utiles pour se lancer ... 188
Les aides à la création ... 189
Créer son entreprise : les différentes solutions en fonction du statut (en ligne, payantes) ... 193
Enregistrer son activité ... 195
L'attribution par l'Insee du numéro SIRET et du code APE ... 196
Les démarches obligatoires (se déclarer, s'immatriculer aux RCS et RM, réaliser un changement) ... 196
Protéger son patrimoine ... 200

Chapitre 19 – Auto-entrepreneur et Pôle Emploi : les règles à connaître ... 203

Aide à la création et à la reprise d'entreprise (ACRE) ... 203
L'aide à la reprise ou à la création d'entreprise (ARCE) ... 206
L'allocation d'aide au retour à l'emploi (ARE) pour les personnes involontairement privées d'emploi ... 207
Le dispositif NACRE ... 210
L'allocation de solidarité spécifique (ASS) ... 211
Le contrat de sécurisation professionnelle (CSP) ... 212
Le fonctionnement de l'actualisation mensuelle auprès de Pôle Emploi ... 213

Chapitre 20 – Se faire aider en cas de coup dur : l'action sociale pour les indépendants ... 217

Les aides gérées par le recouvrement ... 218
Les aides gérées par l'Assurance-retraite ... 219
Les aides gérées par l'Assurance-maladie ... 219

Chapitre 21 – Les impôts ... 221

Choisir entre le prélèvement à la source (PAS) et le versement libératoire forfaitaire (VLF) ... 221

Le versement libératoire forfaitaire de l'impôt (VLF) 221
Sortir du dispositif du VLF 223
Le prélèvement à la source, collecté en temps réel 224
Le versement libératoire : avantage ou inconvénient ? 224
Le rôle de la déclaration annuelle de revenus 225
Quid de l'étudiant qui souhaite créer une micro-entreprise ? 225

Chapitre 22 – Comment ne pas se retrouver en situation de salariat déguisé 227
Qu'est-ce que le salariat déguisé ? 228
Contrôle et sanctions pénales en cas de travail dissimulé 229
Êtes-vous indépendant par choix ou cela vous a-t-il été imposé ? 230
Comment éviter de se retrouver en situation de salariat déguisé ? 231
Les risques de requalification 232
Un outil efficace contre le salariat déguisé : l'attestation de vigilance 233
Le vocabulaire à connaître 234

Chapitre 23 – S'assurer, se protéger au quotidien ainsi que ses clients 235
Savoir mesurer les risques 235
La responsabilité civile pour tous et l'assurance décennale pour les artisans. 236
L'assistance juridique, premier garde-fou pour se défendre 238
La protection juridique 238

PARTIE 5 – L'ENTREPRISE AU QUOTIDIEN

Chapitre 24 – La micro-entreprise au quotidien 240
Gérer ses comptes 240
Le compte bancaire dédié 241
Le livre des recettes et le registre des achats 243
Facturer avec un tableur ou un logiciel certifié 244
Comment et quand déclarer son chiffre d'affaires 245
Gérer ses frais professionnels avec les débours 246
Les devis et factures avec ou sans TVA 248
Établir des CGV ou un contrat de prestation pour se protéger et protéger ses clients 249
Garantir à ses clients la protection de leurs données avec le RGPD 253
Travailler avec des clients particuliers 255
Travailler avec la fonction publique 257
Travailler avec des plateformes 257

Chapitre 25 – Quelques conseils pour bien communiquer avec sa micro-entreprise 259
Créer son site Internet 259
Choisir un nom commercial et créer sa marque 261
Les documents de communication : logo, cartes de visite, flyers 263
Être présent sur Google My Business, outil gratuit 266
Maîtriser son image sur LinkedIn et Viadeo 267
Le fichier client 268
Les outils pour fidéliser ses clients 268
Comment développer son réseau 269

Chapitre 26 – Conseils pour emprunter en micro-entreprise 273
Aborder son banquier 273
En cas de refus, la solution du micro-crédit personnel ou professionnel 276

Chapitre 27 – Les recours en cas d'impayés 278
Penser aux conditions générales de vente 278
Gérer les impayés 279
Les pénalités de retard 279
Instauration d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement 281
La procédure de recouvrement 282
Anticiper les difficultés et se protéger 284
Le particulier protégé par le Code de la consommation 284

Chapitre 28 – Les solutions pour se développer 285
Embaucher un salarié 285
Le statut de conjoint collaborateur 287
Prendre des stagiaires 288
Prendre des apprentis 290
Passer de la micro-entreprise au régime réel : les démarches 292
Passer du régime réel à la micro-entreprise : les démarches 295
Collaborer à plusieurs, les différentes solutions 296

Annexes 300
Le jargon de l'auto-entrepreneur 300
Les numéros utiles 302

Remerciements 303

Préface

Malgré toutes les modifications législatives et réglementaires qu'il a connues, par-delà les attaques et les remises en cause, le régime auto-entrepreneur continue d'exister ! Et cette révolution a généré en onze ans plus de 19 milliards d'euros de chiffre d'affaires, un résultat dont peu d'entreprises peuvent se targuer…

La raison en est simple : devant le parcours du combattant du créateur d'entreprise classique, l'auto-entrepreneur est apparu comme un régime de simplification de la création d'activité. Il a depuis connu un succès grandissant, poussé par sa simplicité administrative, ainsi qu'une volonté d'entreprendre des Français et la survenance de la révolution numérique.

Lorsqu'il a fallu trouver un nom au dispositif, *auto-entrepreneur* est apparu évident : il symbolise l'idée d'entreprendre de son propre chef et de générer son revenu par soi-même. À ceux qui lui préfèrent le vocable technique de micro-entrepreneur, je redis qu'il n'est ni aussi valorisant, ni aussi reconnu que l'auto-entreprise. Elle continue certes d'être accusée de tous les maux, souvent d'ailleurs sans justification et sans fondements. C'est faire mauvaise justice à ce système dont les études ont prouvé qu'il fait baisser le travail au noir, qu'il relance l'activité et l'emploi des personnes plus fragiles, qu'il redonne du pouvoir d'achat, et qu'il ne crée pas de concurrence déloyale.

Au-delà de tout, je suis persuadé que ce régime apporte des solutions à l'économie de demain. Le modèle d'organisation sociale qui correspondait à la réalité industrielle du siècle dernier s'efface peu à peu ; dans une économie de services, les besoins sont différents. On le constate chaque jour avec la révolution numérique galopante, les mutations massives dans les entreprises, l'émergence des plateformes qui se construisent dans tous les secteurs… Pendant la pandémie, les auto-entrepreneurs ont encore une fois démontré qu'ils étaient en première ligne et une arme pour lutter contre la crise et développer l'entrepreneuriat.

Si on choisit de gérer cette nouvelle économie avec les outils du XXe siècle, on tue toute capacité d'innovation et de développement. J'appelle de mes vœux que

cette nouvelle économie se dote de ses propres règles, de ses propres normes et de son propre dialogue plutôt que de mettre un couvercle sur ce qui bouillonne. Cherchons à accompagner et à développer le régime auto-entrepreneur dans des conditions de régulations satisfaisantes ! À cette croisée des chemins, prenons vite les résolutions qu'il convient pour faire en sorte que tout cela se développe à notre profit. Construisons de nouvelles normes sociales en dotant l'indépendant d'outils de protection adaptés !

C'est dans ce contexte qu'il faut s'engager, se mobiliser pour que les intérêts de chacun soient préservés et que ceux qui ont envie d'entreprendre se regroupent : le travail de la Fédération nationale des auto-entrepreneurs va dans ce sens, et cet ouvrage rédigé par sa déléguée générale, Frédérique David, y contribue largement ! Bonne lecture à tous !

Hervé NOVELLI
Créateur du régime de l'auto-entrepreneur

Introduction

Au départ créé pour lancer ou tester une activité, le régime de l'auto-entrepreneur a répondu à un manque que le législateur n'avait pas anticipé et a ainsi dopé la création d'entreprise avec, par ricochet, la naissance de vocations.

L'auto-entrepreneur est étudiant, mère ou père au foyer, retraité, ou encore actif souhaitant vivre de son activité. Il a 20 ans, 45 ans, ou même 75 ans.

C'est le voisin, l'oncle, la nièce, et le lecteur de ce livre.

Il y a un avant et un après le régime de l'auto-entrepreneur.

À regarder en arrière, la SARL à 1 € annonçait déjà les prémices de l'auto-entreprise : la création d'entreprise avait une réputation de lourdeur, d'un parcours du combattant qui en dissuadait plus d'un. Et c'était sans compter avec un RSI aux dysfonctionnements importants qui sonnaient le glas de la sérénité du chef d'entreprise. Il fallait un capital important pour créer une société, jusqu'à ce que soit mise en place la possibilité de créer une SARL avec 1 € de capital. La simplification était en marche.

Le régime de l'auto-entreprise, renommé depuis « micro-entreprise », a marqué la poursuite de cette volonté de simplifier la création d'entreprise. Il donne des envies de simplification aux autres régimes sociaux et fiscaux : l'autoliquidation[1] qui devrait, on l'espère, s'appliquer aux entreprises individuelles au régime réel va dans ce sens.

Créer une micro-entreprise permet ainsi de démarrer avec une prise de risques minimale et de révéler des talents qui, si ce régime social et fiscal n'avait pas existé, ne se seraient pas épanouis. Comme Sylvie qui a décidé d'arrêter progressivement son activité dans une administration de la fonction publique pour se lancer dans la fabrication et la vente de confitures maison. Ou comme Lætitia qui a entrepris de vendre ses créations de bijoux avec sa propre boutique en ligne.

1. Qui permettrait de payer ses charges au fil de l'eau.

Ou encore comme Samuel qui, après une reconversion, s'est installé dans le petit bricolage et le métier de jardinage pour ensuite embaucher et créer une SASU.

L'auto-entrepreneur est parfois rêveur, parfois pressé, impatient, prudent et à la fois sans peur, fonceur, téméraire et posé. Il devra apprendre à se connaître et accepter ses défauts, mais aussi à mettre en avant ses qualités pour rebondir de ses échecs et vivre de son travail tout en se révélant.

Le point commun de ces profils disparates ? Le besoin de se former, la nécessité d'accepter l'idée de devenir son propre chef d'entreprise, d'embrasser même avec des doutes le métier le plus complet de sa carrière. L'entrepreneur, auto-entrepreneur ou non, occupera à la fois le poste de comptable, de communicant, de commercial ; il devra apprendre à utiliser les réseaux sociaux, à rédiger ses contrats de prestation, à faire des factures conformes, à s'informer sur la législation… Et ensuite il pourra exercer son métier de graphiste, électricien, naturopathe, etc.

S'il ne se sent pas encore prêt à assumer seul autant de rôles, il pourra, le temps de mieux prendre ses marques, commencer son activité d'indépendant en portage salarial ou *via* une coopérative, qui sauront lui apporter un cadre sécurisant avant de se lancer en solo.

Lancé au 1er janvier 2009, le régime de l'auto-entrepreneur avait alors un chiffre d'affaires limité à 32 000 € pour la prestation de service et 80 000 € pour une activité d'achat revente. Onze ans plus tard, les seuils atteignent respectivement 72 600 € et 176 200 €. Quant au nombre d'auto-entrepreneurs, il dépasse le million. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. Le législateur, sous l'impulsion d'Hervé Novelli, fondateur du régime, a encadré un régime simple et facile que de nombreux pays nous envient. Le *made in France* dont nous sommes si fiers, ne se retrouve désormais plus uniquement dans le prêt à porter et les accessoires, il est créateur de talents !

Créer son entreprise, qu'elle soit sous le régime de la micro-entreprise, au régime réel ou en société, c'est se lancer, faire le grand saut. Le créateur ne devra pas se laisser guider par ses peurs, mais pourra s'en servir : il peut trembler devant l'inconnue d'une situation, avoir l'impression de sauter d'un avion sans certitude de voir son parachute s'ouvrir, craindre de quitter le statut de salarié sécurisant avec sa bouée de secours que constituent les droits au chômage, s'inquiéter (à tort) de ne pas avoir la même couverture sociale en cas d'accident

ou de maladie… Pour, au bout du compte, vivre une aventure unique dès lors qu'il y est bien préparé.

Si sa témérité peut lui donner des ailes, l'auto-entrepreneur doit savoir prendre le temps de la réflexion et se poser avant de créer son activité. Ce chef d'entreprise en puissance a besoin de bien se renseigner sur ses droits, ses obligations, la législation. Il doit préparer son lancement, savoir comment soigner ses futurs clients, anticiper les difficultés… Autant de points qui, une fois validés, lui apporteront un environnement de travail solide et serein.

Auto-entreprise ou micro-entreprise ? Il faut savoir que le terme « auto-entrepreneur » n'existe pas dans la loi, c'est le nom donné à l'entreprise individuelle au régime micro-fiscal et micro-social, aussi appelée « auto-entreprise » ou « micro-entreprise ». D'autant qu'il existait déjà, avant 2009, une autre forme de micro-entreprise forte de 400 000 indépendants ! C'est ainsi que depuis 2016, Laurent GrandGuillaume – alors député PS en charge des négociations avec les artisans sur le sujet de l'auto-entreprise vivement critiqué – propose pour harmoniser les deux régimes micro-sociaux, leur fusion en un seul régime. Fusion qui, cependant, n'est pas toujours effective. Depuis on parle de micro-entreprise.

Mais c'était sans compter sur l'état d'esprit de l'auto-entreprise. Comme « frigidaire » qui est devenu l'antonomase du réfrigérateur, le terme « auto-entrepreneur » perdure. Il symbolise, ni plus ni moins la simplicité de la création d'entreprise. Nous avons fait le choix dans cet ouvrage de parler d'auto-entrepreneur au régime de la micro-entreprise, main tendue vers les artisans en guise de réconciliation.

À travers cet ouvrage, nous abordons en détail tous les points importants du régime, en centrant notre propos sur des sujets trop souvent survolés comme l'action sociale, la médiation de la consommation (obligatoire pour tous ceux qui facturent des particuliers), les services à la personne et ses limites avec des astuces pour les contourner, les règles différentes dans les départements d'outre-mer ou encore une explication détaillée du fonctionnement du régime de la TVA pour les auto-entrepreneurs.

1

Créer sa micro-entreprise



De nos jours, lorsque l'on demande aux indépendants quel métier ils exercent, certains répondent « auto-entrepreneur ». Un terme qui, si l'on s'en tient à la définition de la loi, est inapproprié, car il ne fournit pas d'information sur la profession exercée par cette personne. Le terme « auto-entrepreneur » est devenu le reflet du succès du régime de la micro-entreprise ; en d'autres termes, il montre à quel point un régime social et fiscal est devenu un **état d'esprit**.

Quel que soit son projet avant de se lancer, que ce soit sur une activité plaisir d'une dizaine d'heures par semaine en complément d'un travail salarié, ou à temps plein pour créer son activité, en substitution d'un job étudiant ou pendant sa retraite afin de rester actif et compléter un revenu, il est important de connaître et de comprendre le B-A.BA de la micro-entreprise.

Dans « micro-entreprise », il y a le mot « entreprise ». On ne saurait trop le répéter, **l'auto-entrepreneur est avant tout un chef d'entreprise** : qu'il ou elle réalise son activité au fond de son garage, les week-ends ou à temps plein toute l'année, c'est un chef d'entreprise, plus précisément un **entrepreneur individuel**.

Il doit donc se renseigner, s'informer pour bien comprendre ses droits, devoirs et obligations. Dans le cas contraire, les conséquences peuvent être lourdes.

Trop souvent, les créateurs choisissent de créer une micro-entreprise avant même d'en avoir défini les contours ou l'offre de services. Or, devenir auto-entrepreneur n'est ni un métier ni une fin en soi, le plus important est de trouver la forme juridique adaptée à son projet, à ses charges, et qui correspondra à son caractère et à sa personnalité.

Le créateur ne doit pas, à ses dépens, choisir le régime de l'auto-entrepreneur si une autre forme s'avère plus intéressante pour lui (bien souvent, le choix final se fait en fonction du taux de charges de fonctionnement et des investissements nécessaires).

Il existe différentes formes pour entreprendre : créer une entreprise individuelle, une société, travailler en portage salarial, rejoindre une coopérative. Ces autres formes d'entrepreneuriat sont à étudier avant de se lancer pour faire le bon choix et peuvent même parfois se cumuler !

BON À SAVOIR

La différence entre une entreprise individuelle et une société se situe dans la personnalité juridique (personne physique ou personne morale), la forme juridique pour les sociétés ainsi que le régime social et le régime fiscal.

Cette première partie donnera toutes les clés pour créer son entreprise, faire le bon choix de son régime social et fiscal et comprendre les fondamentaux du régime de la micro-entreprise.

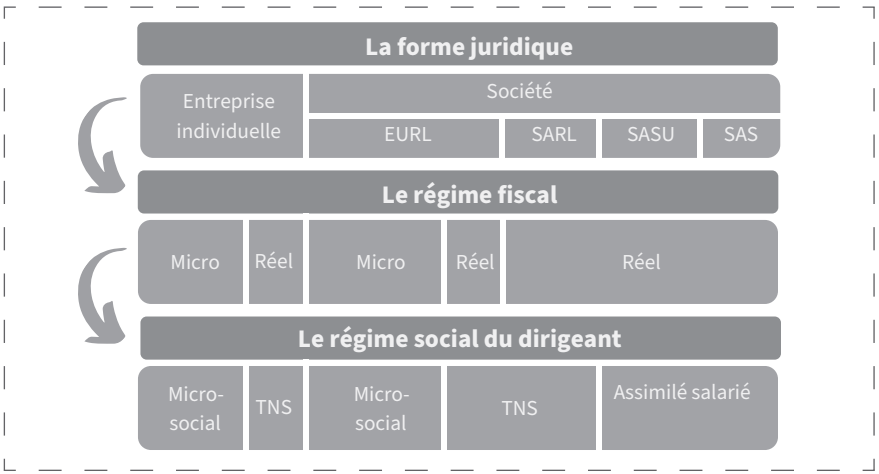
Chapitre 1

Les solutions pour entreprendre en France

Les principales différences entre une entreprise individuelle et une société

Une entreprise se compose d'une forme juridique, d'un régime fiscal et d'un régime social. La combinaison de ces éléments donne des **entreprises individuelles** ou des **sociétés**.

L'entreprise individuelle et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne, alors que pour une société on parle de personne morale : **l'entrepreneur et la société** sont ainsi **deux personnes distinctes**.



L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle, sans le savoir, tout le monde la connaît : lorsque l'on demande à un avocat sous quelle forme d'entreprise il exerce, il répond souvent à tort « en profession libérale », une erreur de langage qui sera expliquée plus loin dans cet ouvrage. En réalité, beaucoup de ces professionnels ont une entreprise individuelle au régime dit « réel » (on parle alors de TI[1] classique), alors que l'auto-entrepreneur a une entreprise individuelle au régime micro-social. La différence ? Les charges sociales du TI classiques sont calculées sur leur bénéfice et celles des auto-entrepreneurs sur leur chiffre d'affaires, de plus la gestion d'une entreprise individuelle au régime réel est plus complexe que celle d'une micro-entreprise : s'ils peuvent, dans le cadre de leur régime fiscal, déduire de leur chiffre d'affaires tous les frais inhérents à leur activité, ils doivent tenir une comptabilité plus contraignante et faire annuellement valider leurs comptes par une association de gestion agréée (pour les professions libérales) ou par un centre de gestion agréé (artisans et commerçants). En revanche, ils peuvent désormais, et c'est une nouveauté, mettre en place une modulation de leurs cotisations et déclarer chaque mois ou trimestre leur revenu.

De plus, dans un esprit de simplification des formalités déclaratives des travailleurs indépendants (artisans, commerçants et professions libérales), les revenus servant de base au calcul des cotisations et contributions sociales personnelles sont collectés directement à partir de la déclaration fiscale personnelle des revenus (déclaration 2042 et ses annexes 2042 C PRO et 2042 C). Une seule déclaration au lieu de trois initialement !

Les entreprises individuelles soumises au régime d'imposition réel simplifié tiennent une comptabilité classique : un bilan simplifié, un compte de résultat et des annexes.

Tous les bénéfices nets peuvent soit être **ajoutés aux revenus du foyer fiscal** (et donc ajoutés aux revenus du conjoint, partenaire, etc.) et donc reportés dans la déclaration annuelle de revenus du foyer, soit faire l'objet d'une **déclaration distincte au titre du prélèvement à la source** (PAS).

Aujourd'hui, avec le **doublement des plafonds pour les auto-entrepreneurs** (72 600 € en prestation de service et 176 200 € en achat-revente (plafonds en

1. TI pour « travailleurs indépendants ».

vigueur depuis le 1er janvier 2020)), il devient impossible pour un client de savoir si un prestataire est en micro-entreprise ou au régime de la déclaration contrôlée/réel simplifié, surtout depuis que le régime de la TVA s'est invité dans la micro-entreprise.

Si le fait d'exercer sous le régime de la micro-entreprise peut représenter un frein pour certains prospects ou clients, l'auto-entrepreneur a le droit de tout simplement dire qu'il est en entreprise individuelle. Qu'il paye ses charges sociales au régime réel ou sous le régime micro-social ne regarde que lui. La micro-entreprise n'est pas une « sous-entreprise », c'est une forme d'entreprise comme une autre.	**BON À SAVOIR**

Plus de souplesse avec l'entreprise individuelle

Créer une entreprise individuelle est plus souple et moins onéreux que créer une société. Dans le cas de la société, il faudra constituer des statuts et faire appel aux services d'un expert-comptable, alors qu'une **entreprise individuelle** (EI) peut se créer en ligne et, en fonction de son régime fiscal et social, ne nécessite aucun acteur extérieur (c'est le cas de la micro-entreprise). Sinon, on peut, si on le souhaite, adhérer à un OGA (organisme de gestion agréé) : soit une association de gestion agréée (AGA), soit un centre de gestion agréé (CGA), et faire appel à un expert-comptable. Le créateur peut aussi se former et choisir de tenir lui-même sa comptabilité et la faire contrôler chaque année par son OGA.

Le fonctionnement est également différent de celui d'une société : l'entrepreneur individuel n'a pas de compte à rendre, alors que l'entrepreneur en société doit *a minima* faire un dépôt des comptes annuels avec clause de confidentialité, s'il est gérant et associé unique d'une petite structure.

La loi Macron pour protéger son patrimoine

Dans le cas de **l'entreprise individuelle**, l'entrepreneur est responsable de son patrimoine et de ses dettes professionnelles, alors qu'une société a son propre patrimoine. En cas de pertes, l'entrepreneur ou les associés sont protégés (sauf en cas de faute de gestion). Cependant, la loi Macron, adoptée en juillet 2015,

est venue renforcer la protection de l'entrepreneur individuel (et donc de l'auto-entrepreneur) qui voit d'office sa résidence principale protégée, sans la nécessité de faire appel à un notaire ou de créer d'EIRL[1].

La différence entre société et entreprise individuelle sur le plan fiscal

La différence se note aussi sur le plan fiscal : le revenu de l'entrepreneur individuel est reporté sur sa **déclaration de revenus personnelle**[2], alors que la société, elle, est **assujettie à l'impôt sur les sociétés** (que l'on appelle l'IS), avec une option possible pour l'**impôt sur le revenu** (l'IR).

Les tranches d'imposition de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés

- Si une entreprise est soumise à l'**impôt sur le revenu** (IR), son bénéfice[3] est imposé à un impôt « progressif » de six tranches comprises entre 0 et 41 %.
- En revanche, si elle est soumise à l'**impôt sur les sociétés** (IS), son bénéfice est imposé à un impôt « progressif » avec des tranches entre 15 % et 31 %.
- Le taux de l'impôt sur les sociétés sera progressivement amené à 25 % d'ici 2022.

BON À SAVOIR

Cependant, les sommes qui ont été soumises à l'IS ne sont pas de même nature que celles soumises à l'IR : dans le premier cas, elles appartiennent à l'entreprise et dans le second cas à l'entrepreneur.

Pour que les sommes qui appartiennent à l'entreprise soient transférées à l'entrepreneur, cela ne peut se faire que de deux façons : soit par l'attribution d'une rémunération à l'entrepreneur (dans ce cas, les sommes ne sont pas soumises à l'IS mais à charges sociales et à IR), soit par la distribution de dividendes (ce sont alors les sommes après IS, mais elles sont soumises à l'IR, à contributions sociales et le cas échéant à charges sociales (SARL)), dans le cadre de la *flat tax* ou dans le cadre du régime classique des valeurs mobilières (abattement de 40 %).

1. Voir l'EIRL, chapitre 18, page 201.
2. À l'exception de l'EIRL qui permet de choisir l'option de l'impôt sur les sociétés.
3. Que le bénéfice représente ou non le prélèvement de l'exploitant.

Les sociétés

Bien appréhender l'univers des sociétés

Une société nécessite de déposer des statuts, faire un apport en capital, définir une raison sociale, un siège social et nommer un ou plusieurs dirigeants…

On distingue les sociétés unipersonnelles avec un seul associé (l'entrepreneur est seul à bord de son entreprise) et les sociétés pluripersonnelles (avec plusieurs associés, l'entrepreneur s'associe alors à plusieurs pour créer une société).

Dans les sociétés unipersonnelles, on trouve :

- l'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) ;
- la SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle).

Dans les sociétés pluripersonnelles (plusieurs associés), on trouve :

- la SARL (société à responsabilité limitée), qui peut prendre la forme coopérative (SCOP) ;
- la SAS (société par actions simplifiée) ;
- la SNC (société en nom collectif) ;
- la SA (société anonyme), qui peut également prendre la forme coopérative (SCOP) ;
- la SCP (société civile professionnelle) et la SEL (société d'exercice libéral) qui regroupent des membres de professions libérales réglementées souhaitant exercer leur profession en commun.

Entreprendre seul ou en société : choisir entre la SARL et la SASU

Lorsqu'un entrepreneur individuel crée seul une société, on parle alors d'EURL, mais si on veut utiliser ce terme correctement, il faut savoir que l'EURL à proprement parler n'existe pas ; il s'agit en fait du nom donné à la **SARL à associé unique**.



Attention, à ne pas confondre EIRL (entrepreneur individuel à responsabilité limitée) et EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée). Dans le premier cas, il s'agira d'une entreprise individuelle et dans celui de l'EURL d'une société.

Les fondamentaux de la SARL à associé unique (EURL)

L'EURL est une aventure dans laquelle on se lance en solo : l'entrepreneur est seul à bord de sa société. Il n'y a pas de capital minimum exigé : on peut créer une société avec 1 € de capital.

Les démarches de création sont plus fastidieuses que pour une entreprise individuelle : rédaction de statuts, dépôt du dossier au greffe du tribunal de commerce, publication d'une annonce dans un journal d'annonces légales.

L'entrepreneur et l'entreprise représentent deux personnes : une personne morale (la société) et une personne physique (l'entrepreneur). Cela permet à l'entrepreneur de **distinguer son patrimoine personnel de son patrimoine professionnel**, seul patrimoine pouvant être saisi par d'éventuels créanciers professionnels.

Il devient alors **gérant de société**.

Soit il choisit d'être associé unique, soit il devient dans le cas contraire assimilé salarié.

Sur le plan fiscal, par principe, la SARL à associé unique (**EURL) est imposée à l'impôt sur le revenu** : l'entrepreneur est donc imposé en son nom pour le compte de la société. Il est toutefois possible de choisir l'option de l'impôt sur les sociétés, mais il n'est pas possible de revenir en arrière par la suite.

Gérant de SARL et micro-entrepreneur

Il n'est pas possible de créer une micro-entreprise si l'on est gérant majoritaire d'une SARL. Cependant **on peut cumuler EURL au régime micro-fiscal et micro-social avec une micro-entreprise…**

Depuis l'entrée en vigueur de la loi Sapin en date du 9 décembre 2016, il est possible pour le gérant, associé unique d'une EURL, d'opter pour le régime micro-fiscal.

Ce choix ouvre droit au régime social de la micro-entreprise. Un gérant associé unique d'EURL exerçant sous le régime du micro-fiscal peut ainsi parallèlement créer une micro-entreprise, sous réserve de respecter les plafonds de chiffre d'affaires pour le cumul des deux activités.

Un cumul qui peut être intéressant, par exemple, pour une personne ayant une activité de service à la personne et souhaitant facturer des entreprises.

Parmi les différentes possibilités pour entreprendre sous la forme d'une société, il y a également la **SASU**, qui a le vent en poupe auprès des créateurs ; le gérant est dans ce cas assimilé salarié.

La SASU (société par actions simplifiée unipersonnelle)

Avec tous les maux attribués à l'ex-RSI, la SASU a connu un essor important auprès de ceux qui souhaitaient ne pas y être affiliés : ils restaient au régime général.

Depuis la suppression du RSI au 1er janvier 2018 et le fait que désormais les travailleurs indépendants et gérants de société ont tous rejoint au 1er janvier 2020 le régime général (la CPAM), il faut bien réfléchir au choix de la SASU tant le montant des charges sociales du dirigeant est important (environ 65 %).

Dans le cas d'une SASU, le capital est librement fixé par les actionnaires, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société.

50 % des apports en espèce sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les cinq ans.

La SASU est dirigée par un seul président qui est soit une personne physique, soit une personne morale.

La responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés (il est possible de choisir l'impôt sur le revenu sous certaines conditions). Le président est assimilé salarié, mais attention, il y a 65 % de charges sur sa rémunération sous forme de salaire. L'intérêt réside dans le fait qu'il peut avoir deux formes de rémunération : au titre de son rôle de président, ou par la perception de dividendes s'il est associé. Ainsi que celui d'être parallèlement entrepreneur individuel pour des activités complémentaires ou distinctes.

Depuis le 1er janvier 2018, les dividendes sont taxés à un taux unique de 30 % qui correspond à 12,8 % d'impôt sur le revenu et 17,2 % de prélèvements sociaux[1].

Chaque associé peut choisir soit ce type d'imposition, soit le régime commun des valeurs mobilières.

1. Ces taux ne constituent qu'un petit bout des différentes modalités possibles de taxation des dividendes (comme la *flat tax*).

Ainsi, en fonction des situations, il peut être intéressant d'opter pour les deux solutions de rémunération que propose la SASU et ainsi cumuler dividendes et rémunération. Mais cela ne doit pas se faire au détriment de ses droits à la retraite et de sa couverture sociale. Il est important que le créateur pèse le pour et le contre de chaque situation et se renseigne bien en amont.

Le portage salarial

Le portage salarial est une solution pour être indépendant, travailler en freelance, tout en conservant les droits du salarié comme **l'accès aux indemnités chômage**.

La personne « portée » qui exerce *via* une entreprise de portage salarial facture ses interventions sous forme d'honoraires. Vigilance cependant : au-dessous d'un seuil minimum journalier de facturation, l'entreprise de portage pourra refuser de « porter » la prestation ; ainsi facturer une prestation à 100 € la journée est mission impossible en portage salarial ! Lorsque l'indépendant fait le choix de son entreprise de portage salarial, il est donc important de se renseigner sur le montant minimum journalier de facturation. Ce point ne doit pas être perçu comme une contrainte, mais plutôt comme un garde-fou pour éviter les abus et pour éviter que l'indépendant accepte des missions par défaut, qui ne lui permettent pas de gagner sa vie.

Le « porté » délègue le traitement administratif, juridique, fiscal et comptable à l'organisme de portage et est autonome dans le choix de ses clients et de son activité (tant que celle-ci reste dans le domaine des prestations intellectuelles).

Ce statut permet à ceux qui le souhaitent d'éviter la création d'une entreprise tout en travaillant de manière autonome. En contrepartie, l'entreprise de portage prend une commission sur les honoraires, paye les charges sociales et leur reverse un salaire.

Le plus pour les formateurs

Cette solution peut permettre à un formateur de proposer ses formations *via* l'organisme de formation de l'entreprise de portage salarial et bénéficier de ses certifications (comme le DATADOCK ou la certification Qualiopy, indispensable aux formateurs dès le 1er janvier 2021).

BON À SAVOIR

Il est important de faire appel à une entreprise de portage salarial qui adhère à la Fédération des entreprises de portage salarial ou au PEPS (professionnels de l'emploi en portage salarial), les structures affiliées sont ainsi signataires d'une charte qualité qui sécurise le porté.

Le cumul portage salarial et micro-entreprise

Le cumul portage salarial et micro-entreprise est possible et peut être intéressant pour ceux qui exercent une activité de service à la personne en micro-entreprise. Sous le régime de la micro-entreprise, ils ne peuvent pas facturer d'entreprises ou d'associations. L'entreprise de portage salarial leur permet justement de proposer des services aux entreprises. Les deux activités sont alors distinctes, comme dans le cas d'Anne-Sophie (voir chapitre 4, page 56) qui propose des cours d'anglais dans le cadre des services à la personne (qu'elle facture avec sa micro-entreprise) et de la traduction pour des entreprises dans le cadre du portage salarial.

BON À SAVOIR

La coopérative

Il s'agit plus précisément d'une **coopérative d'activité et d'emploi** (CAE). Elle permet au créateur de tester son activité, sans prise de risque, dans un environnement sécurisant.

Les coopératives sont constituées en différents réseaux nationaux comme Coopérer pour entreprendre ou Copéa. C'est une entreprise partagée, constituée d'entrepreneurs salariés en phase de développement, d'entrepreneurs salariés associés et d'une équipe permanente.

On y parle coopération et mutualisation des services comme la comptabilité, la gestion, la trésorerie, des espaces de travail…

Comme pour une entreprise de portage salarial, une partie du chiffre d'affaires de l'entrepreneur est reversée à la coopérative. La contribution constatée va de 11 % à 14 %.

Les CAE sont financées par les pouvoirs publics et répondent à un objectif du service public : accompagner et accueillir tous types de projets sans chiffre d'affaires minimum en activité principale ou secondaire.

La loi sur l'économie sociale et solidaire de 2014 a créé juridiquement le statut d'entrepreneur salarié. Un entrepreneur peut rester au maximum trois ans dans une coopérative. À l'issue de ces trois ans, il peut choisir soit de voler de ses propres ailes en créant sa propre structure, soit d'interrompre cette activité, soit encore de devenir associé (sociétaire) de la coopérative et d'en acheter des parts sociales.

Le cumul coopérative et micro-entreprise est possible et peut s'avérer intéressant dans les mêmes cas que le portage salarial, si le créateur a besoin de séparer deux activités qui ne sont pas compatibles en micro-entreprise (comme, par exemple, des activités dans le domaine des services à la personne).	**BON À SAVOIR**

Sortir du dispositif

La micro-entreprise n'est pas limitée dans le temps, tant que l'on déclare du chiffre d'affaires. Depuis le doublement des plafonds en 2018 on peut imaginer qu'elle a une longue vie devant elle !

La limite du chiffre d'affaires

La seule limite imposée est donc celle du chiffre d'affaires :

- Tant que l'auto-entrepreneur ne dépasse pas les seuils de 72 600 € pour la prestation de service et 176 200 € pour l'achat-revente, il peut continuer à bénéficier du régime de la micro-entreprise.
- S'il dépasse les seuils de tolérance, il sera assujetti à la TVA, sauf s'il appartient aux professions exonérées de TVA (comme les psychologues ou les formateurs[1]).
- En revanche, il est tenu de déclarer son chiffre d'affaires même si celui-ci est égal à 0 €, mensuellement ou trimestriellement en fonction de son choix initial lors de la création de son entreprise : la déclaration de chiffre d'affaires doit être complétée en indiquant le montant 0 dans la colonne chiffre d'affaires de sa déclaration.

1. Voir chapitre 15, page 163.

Je suis auto-entrepreneur !

2e édition

- **Auto-entrepreneur, vous voulez maîtriser le régime de la micro-entreprise et ses dernières évolutions ?**
- **Salarié, artisan, étudiant ou retraité, vous souhaitez lancer votre propre activité ?**

Cette nouvelle édition augmentée, à jour des dernières évolutions administratives, juridiques et fiscales, vous aidera à décoder les règles, à connaître vos droits et obligations, et vous apportera des éclaircissements sur les nombreuses spécificités du régime.

Vous y trouverez notamment un point complet sur les mutations qui ont impacté le régime de l'auto-entrepreneur depuis sa création : doublement des plafonds, suppression du RSI, refonte des régimes de retraite, de la formation professionnelle, droit au chômage, congé parental et congé proche aidant, assistance en cas d'accident du travail, médiation de la consommation…

Un ouvrage indispensable pour vous guider dans toutes vos démarches.



© Emmatitia

Frédérique David est déléguée générale de la Fédération des auto-entrepreneurs (FNAE) et membre du Conseil de la protection sociale des indépendants. Créatrice de sites internet, conférencière et formatrice certifiée dans le domaine de la création d'entreprise, elle exerce sous le régime de l'auto-entreprise depuis 2009.

Vuibert.fr

Fnae FÉDÉRATION NATIONALE des Autoentrepreneurs & Microentrepreneurs

ISBN : 978-2-311-62530-1

9 782311 625301