Mes aides à la création

De nombreuses aides vous sont proposées pour vous permettre de démarrer votre activité plus facilement. Focus sur les deux plus courantes.

ACRE
Aide au Créateur ou Repreneur d'Entreprise

Qui peut en bénéficier ?
>> L'ensemble des créateurs et repreneurs d'entreprise.

Quelles conditions ?
>> Ne pas avoir bénéficié de cette aide au cours des 3 années précédentes.

Quelle exonération ?
A compter de la date d'affiliation, l'exonération est de 12 mois concernant les cotisations d'assurance maladie, maternité, retraite de base, vieillesse, invalidité, décès et allocations familiales. Elle est :

>> *Totale* si le revenu professionnel est inférieur à 30 852 € (75% du plafond annuel de la Sécurité sociale) ;
>> *Dégressive* si le revenu professionnel est supérieur à 30 852 € et inférieur à 41 136 € ;
>> *Non applicable* lorsque le revenu professionnel atteint 41 136 € (une fois le plafond annuel de la Sécurité sociale).

Les cotisations restent dûes pour :
>> La CSG-CRDS
>> La contribution à la formation professionnelle
>> La CURPS pour les professionnels de la santé
>> La retraite complémentaire obligatoire (pour les artisans et commerçants)

Quelles démarches ?
>> Il n'y a plus de formalités à effectuer pour en bénéficier.

Prêt d'honneur
Aide proposée par Initiative France

>> Le prêt « d'honneur » création/reprise vous engage à rembourser ce prêt « sur l'honneur » ;
>> C'est à vous-même que le prêt est octroyé, non à l'entreprise en création ;
>> Sans intérêts ni garanties, sur une période de 2 à 5 ans ;
>> Accordé par un comité d'agrément, sur la base du dossier que les professionnels de la plateforme vous auront aidé à constituer.

Quelles démarches ?
>> Il faut faire la demande avant la création ou la reprise, si un financement bancaire est nécessaire ;
>> Il faut ensuite remplir le formulaire propre à l'initiative locale.

Qui peut en bénéficier ?
>> Les entreprises en création ou reprise

>> Il faut venir en personne présenter son projet devant le comité qui réunit chefs d'entreprises, banquiers, experts-comptables... qui décide de l'accord et du montant du prêt.

Autres aides à la création

>> **Jeunes entreprises innovantes**
>> Dispositif **NACRE**
>> **Fonds de garantie à l'initiative des femmes**
>> **PCE** - Prêt à la création d'entreprise

>> **Consultez le moteur de recherche de la CCI**, vous permettant de trouver facilement toutes les aides dont vous pouvez disposer en fonction de votre activité, votre département : **cliquez ici !**

Ma stratégie de rémunération

En fonction de votre régime social, votre rémunération ne s'établiera pas de la même manière. Voici une présentation des différentes possibilités.

En société

>> Vous êtes assimilé salarié de la société :
Chaque mois, un bulletin de salaire vous est établi.

>> Vous êtes travailleur non salarié :
Aucun bulletin de salaire n'est établi. Votre rémunération vous est versée sans qu'un bulletin de salaire soit établi. Votre rémunération doit être décidée par décision de la collectivité des associés ou de l'associé unique. Cette rémunération peut être fixe ou proportionnelle et peut comprendre des primes (de bilan, de résultat, exceptionnel...)

>> Commun au deux, les dividendes :
Les résultats de l'exercice peuvent soit, être placés en réserve ou versés sous forme de dividendes aux actionnaires. Les dividendes correspondent ainsi à la part des bénéfices revenant à l'actionnaire, au prorata du capital de la société qu'il détient. Sous certaines conditions, les dividendes sont soumis aux cotisations Urssaf. L'imposition se fait soit au barème progressif de l'IR après un abattement de 40 % + CSG de 17,2 % sur le dividende brut, soit application du PFU de 30 %.

>> *Exemple : La société à un capital de 1 000 € dont 60 % est détenue par Mme X et 40 % par Mme Y. La société réalise un résultat de 10 000 €. 5 000 € sera placé en réserve et le reste sera distribué aux associés.*

Mme X percevra un montant brut de dividendes de 5 000 * 60% = 3 000€.

> *1ère hypothèse* : PFU : 3 000 * (1-30%) = 2 100 €

> *2ème hypothèse* : Barème progressif :
3 000 * 17,2 % = 516 € (CSG).
IR : si tranche marginale d'imposition de 30 % alors : (3 000 * (1-40%)) * 30 % = 540.
Dividende net : 3 000 - 540 - 516 = 1 944 €

Mme Y percevra un montant brut de dividendes de 5 000 * 40% = 2 000€.

> *1ère hypothèse* : PFU : 2 000 * (1-30 %) = 1 400 €

> *2ème hypothèse* : Barème progressif :
2 000 * 17,2 % = 344 € (CSG).
IR : si tranche marginale d'imposition de 30 % alors : (2 000 * (1-40 %)) * 30 % = 360.
Dividende net : 2 000 - 360 - 344 = 1 296 €

>> Rémunération complémentaire :

> Mise en place d'un contrat d'intéressement :
Sous certaines conditions, il est possible de mettre en place un contrat d'intéressement auquel vous pourrez bénéficier au même titre que vos salariés. Votre prime d'intéressement sera cependant plafonnée au niveau du salarié le mieux rémunéré de votre société. Cette rémunération est défiscalisée lorsque ces sommes sont versées sur le PEE (le montant est bloqué à 5 ans) ou sur un PER (le montant est bloqué jusqu'au départ à la retraite). Il existe cependant des cas de déblocage anticipé.

> Vous pouvez bénéficier d'avantages en nature au même titre qu'un salarié.
Ces avantages en nature peuvent prendre plusieurs formes: véhicule de fonction, téléphone portable, ordinateur, prise en charge de certaines dépenses...Ces avantages seront pris en compte en compte pour le calcul de votre rémunération imposable et sera soumis à cotisations sociales dans la société.

En entreprise individuelle

>> Votre rémunération annuelle correspond au résultat de l'entreprise. Vous pouvez vous rémunérer chaque mois en fonction de votre trésorerie. Cette dernière peut être différente d'un mois à l'autre. Votre rémunération imposable correspondra au résultat de l'entreprise.

Mon entretien à la banque

Obtenir un prêt bancaire est souvent primordial au démarrage de son activité. Il est donc important de bien préparer son rendez-vous à la banque.

1 Je prépare rigoureusement le dossier de mon projet

>> C'est le business plan préparé avec votre expert-comptable, qui sera la pièce indispensable de votre dossier. Le banquier aura besoin de connaître tous les éléments financiers bien sûr, mais il va également étudier votre personnalité, votre parcours et il évaluera votre connaissance du secteur d'activité et votre motivation à vous lancer !

>> Préparez votre entretien à l'avance, en dégageant des arguments en faveur de votre projet. Prouvez au banquier que vous maitrisez votre sujet : quels seront vos clients, quel besoin sera satisfait, quels sont vos concurrents et qu'est-ce qui vous différencie ?

2 Je présente mes indicateurs clés

Le banquier va regarder les indicateurs clés qui permettent d'évaluer la viabilité de votre projet :

>> **Capacité d'auto-financement (CAF) : résultat de l'exercice + dotations aux amortissements.** La CAF désigne l'ensemble des ressources internes générées par l'entreprise dans le cadre de son activité qui permettent d'assurer son financement.

>> **Ratio d'autonomie financière : capitaux propres / total bilan.** Ce ratio doit être au minimum à 20-25% pour qu'il soit jugé bon par le banquier. Plus l'autonomie financière de votre entreprise est suffisamment large, plus il sera facile d'obtenir un emprunt.

>> Enfin, le banquier va s'assurer que vos capitaux propres sont supérieurs à la moitié du capital social. Cette condition est remplie lors de la création de votre structure mais la situation peut changer les exercices suivants.

Lexique bancaire

TEG (TAUX EFFECTIF GLOBAL) :

>> Appelé parfois aussi le TAEG (taux annuel effectif global), le TEG est le taux d'intérêt fixé par la banque. Ce taux définit le coût réel du financement. Il comprend les intérêts et les frais accessoires tels que l'assurance, les frais de dossiers...

Le calcul du taux s'effectue ainsi :

Montant du prêt	100 000€
Durée du prêt	15 ans
Taux nominal	4,30%
Frais de dossier estimé	800€ >> +0,12%
Assurance constante	27€/mois >> +0,52%
Frais de garantie	1600€ >> +0,24%
Taux effectif global	5,19%

LES GARANTIES

>> **La caution** : en cas de défaillance de la société pour le remboursement de l'emprunt, ce sera à la personne caution de garantir le remboursement avec son patrimoine personnel.

>> **L'hypothèque** : c'est une garantie que prend un prêteur sur un bien immobilier pour lequel il a consenti un crédit. L'hypothèque permet au créancier, en cas de défaillance de l'emprunteur, de saisir le bien immobilier pour obtenir le remboursement du capital restant dû.

Attention :
En cas de création, et en fonction de l'emprunt demandé, la banque peut demander un apport personnel d'un minimum de 10% de la somme empruntée.

Établir mon prévisionnel #1

Ces 2 fiches permettent de vous aider dans votre réflexion.

Un entretien personnalisé sera réalisé afin de construire ensemble le budget prévisionnel de votre entreprise.

>> Essentiel pour déterminer la viabilité de votre projet !

>> Indispensable pour démarcher des financements auprès d'établissements bancaires !

1 Votre profil

>> Données personnelles
>> Situation professionnelle et CV
Ces informations permettent de vous identifier dans votre projet de création !

2 Votre projet

>> Description du concept
>> Vos motivations
>> Vos compétences acquises
>> Participation de votre environnement personnel au projet
>> Nom de votre entreprise
>> Choix d'une activité franchisée ou non

3 Le marché

>> Produits et services, cible à atteindre
>> Étude de marché
>> Identification de vos concurrents
>> Réglementation de l'exercice de l'activité
>> Choix des fournisseurs (en matières 1ères, marchandises)
>> Activité saisonnière ou non

4 Plan Marketing

>> **Politique prix (fixation du prix)** : en fonction de vos coûts, vos clients, la concurrence
>> **Circuit de distribution (court, long, direct)** : grandes surfaces, grossistes...
>> **Force commerciale** : vous-même, embauche d'employés
>> **Actions de communication (promotion, publicité, évènements)** : supports et coûts engendrés, impact escompté (prospection, fidélisation...)
>> **Prospection commerciale** : bouche-à-oreille, e-mailing, radio, démarchage...
>> **Clients potentiels** : contacts sérieux, prescripteurs

5 Organisation

>> Forme juridique
>> Domiciliation
>> Date de clôture: à déterminer en fonction de la saisonnalité de votre activité
>> Gestion administrative (classement, courrier, facturation)
>> Choix de l'établissement bancaire

Il vous reste maintenant à recenser l'ensemble de vos données financières, afin de construire un budget prévisionnel sur 3 ans qui comprendra notamment :
>> Le compte de résultat et le solde intermédiaire de gestion
>> Le bilan
>> La capacité d'autofinancement
>> Le plan de trésorerie

Établir mon prévisionnel #2

Votre situation financière

Pour établir un budget prévisionnel, il est nécessaire de recenser l'ensemble des coûts générer par le démarrage de votre activité. Voici les points que vous devez déterminer :

>> Investissements
Pensez à réfléchir au coût de votre matériel !

>> Apports personnels
Montant de votre capital social ?
Apportez-vous des fonds à votre société ?

>> Financements
Emprunts bancaires ?

Capital emprunté	Taux	Durée

>> Chiffre d'affaires
Déterminez le PU de chaque produit !*
Estimation des quantités vendues la 1ère année ?

Produit		
*Prix Unitaire		
Estimation qtés vendues		

>> Stock de départ
Besoin de marchandises pour commencer ?

>> Charges (HT)
Quel est le montant de vos charges ?

	Mensuelles	Annuelles
Electricité, eau, gaz		
Dépenses en carburant		
Petit matériel et fournitures administratives		
Loyer		
Location diverses (matériel, véhicule)		
Contrats d'entretien		
Assurance		
Dépenses de publicité		
Frais de déplacements		
Frais de télécommunications		
Frais bancaires		

>> Embauches
Besoin de personnel ? A quel poste ?
Quelle rémunération ?

>> Rémunération du dirigeant
Quelle rémunération souhaitez-vous vous attribuer ?

>> Aides et subventions
Aux quelles pouvez-vous prétendre ?

Fiscalité de mon véhicule

Si vous souhaitez acheter un véhicule pour votre société, il est important de connaître les différentes caractéristiques et mesures fiscales appliquées en fonction du type de véhicule choisi.

Véhicule utilitaire

- Conçu pour transporter des marchandises, contrairement au véhicule de tourisme qui est destiné à transporter des personnes, le véhicule utilitaire ne doit comporter que deux places assises et ne pas posséder de banquette arrière. La carte grise du véhicule utilitaire doit contenir la mention « véhicule utilitaire».
- Lors de l'achat, ainsi que pour toutes les dépenses relatives à l'entretien du véhicule, vous récupérez la TVA.

Véhicule de fonction

- Le véhicule de tourisme est confié aux salariés par la société. Ce sont souvent des commerciaux, dont les déplacements sont quotidiens. Le salarié peut utiliser son véhicule de fonction dans un cadre privé, sauf mention contraire par l'employeur.
- Le véhicule de fonction est reconnu comme une forme de rémunération à part entière. Il est considéré comme un avantage en nature et sera soumis à cotisations sociales.

Véhicule de société

- Il est détenu par la société, son usage doit être exclusivement professionnel. Le véhicule doit être immatriculé au nom de la société.
- Lors de l'achat du véhicule de tourisme, la TVA n'est pas déductible. Il en va de même pour les frais d'entretien.
- Concernant les frais de carburant, s'il s'agit d'un véhicule diesel, vous pouvez récupérer 80% de la TVA lorsque vous effectuez votre plein. Elle sera récupérable à 60% pour l'essence.
- Exception cependant pour les activités de transport de personnes et les activités d'apprentissage de conduite, où la récupération de TVA est possible, puisqu'il s'agit d'un outil de travail indispensable à l'exercice de l'activité.
- Taxe sur les véhicules des sociétés (TVS) : chaque année, les sociétés doivent payer une taxe dont le montant est égal à la somme de deux critères :
  - taux d'émission de CO_2, soit la puissance fiscale
  - émissions des polluants atmosphériques, en fonction du type de carburant

Cette taxe ne s'applique pas pour les entreprises individuelles. La déclaration et le paiement se font avec la déclaration de TVA en janvier.

Véhicule personnel

- L'utilisation du véhicule personnel dans le cadre d'une activité professionnelle entraîne la mise en place d'indemnités kilométriques. Celle-ci permet de couvrir l'ensemble des dépenses engagées (assurance, amortissement véhicule, carburant...). Elle se calcule à partir du barème fiscal (mis à jour chaque année) en fonction du nombre de kilomètres parcouru et de la puissance fiscale du véhicule.

L'indemnité kilométrique n'est pas applicable pour les entrepreneurs individuels.