

APPRENDRE À CRÉER, GÉRER
ET DÉVELOPPER UNE MICRO-ENTREPRISE

Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Apprendre à créer,
gérer et développer
une micro-entreprise

Chasseur de Fonds

Ouvrages des mêmes auteurs

- **Créer ou reprendre un hôtel** – Mahmoud Ali-Khodja, Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (juin 2018).
- **Construire le Business Plan d'un restaurant** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2019).
Médaille d'argent 2019 – 11^e TROPHÉES MARKETING COMMUNICATION de la profession comptable.
- **Créer ou reprendre un Food Truck** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (décembre 2019).
- **Créer ou reprendre un restaurant** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier, Mahmoud Ali-Khodja (juillet 2020). **Version 2 avec un supplément sur le Digital.**
- **Construire le Business Plan d'un Food Truck** – Maud Guettier, Adeline Desthuilliers (septembre 2020).
- **Créer ou reprendre une chambre d'hôtes ou un gîte** – Adeline Desthuilliers, Maud Guettier (février 2021).

Ce livre a été publié sur www.bookelis.com

ISBN: 979-10-359-3663-1

© Adeline Desthuilliers, Maud Guettier

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction,
intégrale ou partielle réservés pour tous pays.
L'auteur est seul propriétaire des droits et responsable du contenu de ce
livre.

1

INTRODUCTION

Ce guide a pour objectifs de présenter l'ensemble des notions spécifiques et les démarches administratives liées à la création, la gestion et le développement d'une micro-entreprise.

À l'origine de l'auto-entrepreneuriat : favoriser la création d'entreprises en libérant des formalités administratives par la simplicité des démarches,

Le régime de l'auto-entrepreneur a été mis en place en France le 1^{er} janvier 2009 suite à la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008. Le 1^{er} janvier 2016, la loi Pinel a définitivement fusionné les termes « micro-entreprise » et « auto-entrepreneur ».

Dans ce livre nous utiliserons indifféremment les termes auto-entrepreneur ou micro-entrepreneur, ou auto-entreprise ou micro-entreprise.

Ce livre aborde de manière chronologique le statut de la micro-entreprise, de la création à la cessation d'activité, autour de six chapitres.

L'objectif de cet ouvrage est de permettre de vous :

- Comprendre les fondamentaux de la création d'une auto-entreprise
- Comprendre la méthodologie pour mener à bien un projet, dès la création.
- Être en mesure d'évaluer les points forts et les points faibles de votre projet

- Maîtriser le fonctionnement du statut de micro-entrepreneur (obligations légales, comptables, régime fiscal et social) afin d'en tirer tous les avantages.
- Préparer un Business Plan pour une micro-entreprise.
- Proposer des axes de développements.
- De cesser son activité.

Nous vous souhaitons une bonne lecture et la réussite pour votre projet.



TABLE DES MATIÈRES

1 – Introduction.....	5
2 – Devenir Micro-entrepreneur	15
2.1 Qu'est-ce que le régime micro-entrepreneur?.....	15
2.1.1 Définition du micro-entrepreneur.....	15
2.1.2 Un abattement forfaitaire	16
2.1.3 Option pour le versement libératoire	16
2.2 Distinguer un BIC d'un BNC	17
2.2.1 Les Bénéfices Industriels et Commerciaux.....	17
2.2.2 Les Bénéfices Non Commerciaux.....	18
2.3 Pourquoi devenir micro-entrepreneur?.....	19
2.4 Salariat déguisé	19
2.4.1 Définir le salariat déguisé.....	19
2.4.2 Comment reconnaître une situation de salariat déguisé?	20
2.4.3 Les risques du salariat déguisé pour l'auto-entrepreneur	20
2.4.4 Les risques pour le client	21
2.4.5 Salariat déguisé : précautions et recours.....	22
2.5 Quels sont les avantages du statut d'auto-entrepreneur?	22
2.5.1 Un régime ouvert au plus grand nombre, et à de nombreuses activités.....	22
2.5.2 Limitation de seuil de chiffre d'affaires.....	23
2.5.3 Des règles de fonctionnement allégées	23
2.5.4 Pas de chiffre d'affaires, pas de cotisations sociales	24
2.5.5 Possibilité d'opter pour le versement libératoire	24
2.5.6 Exonération de TVA.....	24
2.5.7 Un problème d'image.....	25

2.6 Qui peut devenir micro-entrepreneur?	25
2.6.1 Demandeur d'emploi.....	25
2.6.2 Etudiant.....	27
2.6.3 Salarié.....	29
2.6.4 Fonctionnaire.....	31
2.6.5 Militaire et auto-entrepreneur.....	32
2.6.6 Professeur de la fonction publique et auto-entrepreneur	33
2.6.7 Retraité	33
2.6.8 Artiste	36
2.6.9 Critères pour créer sa micro-entreprise.....	37
2.7 Les activités exercées en micro-entreprise	38
2.7.1 Activités commerciales.....	38
2.7.2 Activités artisanales.....	39
2.7.3 Activités libérales	39
2.8 Les activités exclues du champ de la micro-entreprise	40
2.8.1 Les activités agricoles rattachées au régime social de la MSA (sécurité sociale agricole).....	41
2.8.2 Les activités libérales qui relèvent d'une caisse de retraite autre que la CIPAV ou de la Sécurité Sociale des Indépendants	41
2.8.3 Les activités relevant de la TVA immobilière : marchands de biens, lotisseurs, agents immobiliers, etc.....	42
2.8.4 Les activités de location d'immeubles	42
2.8.5 Les activités artistiques rémunérées par des droits d'auteur qui dépendent de la Maison Des Artistes ou de l'AGESSA.....	42
2.9 Les activités qui ne sont pas adaptées à la micro entreprise	43
2.10 Seuils de chiffre d'affaires pour bénéficiaire du régime micro-entrepreneur.....	44
2.11 La Micro-entreprise ou le portage salariale	44
2.11.1 Le portage salarial pour démarrer une nouvelle activité.....	44
2.11.2 Les différences entre la micro-entreprise et le portage salarial.....	45
2.11.3 Choisir entre la micro-entreprise et le portage salarial	46

2.12 La responsabilité du micro-entrepreneur en entreprise individuelle	47
2.13 Formalités.....	48
2.13.1 Quelles sont les démarches pour devenir micro-entrepreneur?	48
2.13.2 Rappel concernant le SIRET, SIREN, NAF et APE	49
3 – Les charges sociales et fiscales.....	51
3.1 Le montant des cotisations sociales.....	51
3.1.1 Les cotisations sociales	51
3.1.2 Exonération de charges sociales pour les bénéficiaires de l’Acre.....	53
3.1.3 La contribution formation professionnelle.....	53
3.1.4 Une taxe pour frais de chambres consulaires.....	54
3.2 Le paiement des charges sociales	55
3.3 Les droits des entrepreneurs soumis au régime micro-social.....	55
3.3.1 Couverture Maladie / Maternité.....	56
3.3.2 Retraite	57
3.3.3 Chômage.....	59
3.3.4 Formation professionnelle.....	59
3.4 Prestations sociales et cumul	60
3.4.1 Cumul auto-entrepreneur / salarié.....	60
3.4.2 Cumul auto-entrepreneur / retraité.....	61
3.4.3 Cas particulier du bénéficiaire d’une pension d’invalidité	62
3.5 Montant des cotisations fiscales.....	63
3.5.1 Cas général	63
3.5.2 Option pour le versement libératoire	64
3.5.3 PAS	68
3.6 La TVA.....	68
3.6.1 La franchise en base de TVA pour les micro-entreprises.....	68
3.6.2 La micro-entreprise dépasse les seuils de la franchise en base de TVA.....	69

3.6.3 L'assujettissement à la TVA des micro-entreprises.....	70
3.7 Changement de régime fiscal : régime réel normal d'imposition ...	71
3.8 CFE et autres taxes	72
3.8.1 La CFE	72
3.8.2 La CVAE	72
3.9 Déclarations et paiements des cotisations.....	73
3.9.1 Comment faire sa déclaration.....	73
3.9.2 Choix de la périodicité de déclaration.....	73
3.9.3 En cas de retard ou d'absence de déclaration	75
4 – Construire son projet de micro-entreprise	77
4.1 Analyser son marché	77
4.1.1 Auto-Entrepreneurs : Pourquoi faire une étude du marché?....	77
4.1.2 Analyser ses concurrents	79
4.1.3 Faire l'inventaire de la concurrence.....	80
4.1.4 Trouver les informations pour l'étude de marché	82
4.2 Évaluer vos tarifs	84
4.2.1 Votre stratégie marketing et votre positionnement commercial	84
4.2.2 Le prix psychologique ou prix d'acceptabilité.....	87
4.2.3 Les prix du marché pratiqués par vos concurrents	88
4.2.4 Les charges et les coûts liés à l'activité	
de micro-entrepreneur	89
4.2.5 Le temps «non facturable».....	91
4.2.6 La rémunération que vous souhaitez tirer de votre activité	
d'auto-entrepreneur	92
4.2.7 Les perspectives d'évolution de votre activité.....	93
4.3 Les méthodes pour calculer ses prix et tarifs	
en tant qu'auto-entrepreneur	93
4.3.1 Fixer son tarif horaire d'auto-entrepreneur.....	94
4.3.2 Fixer son Tarif Journalier Moyen (TJM)	
en tant qu'auto-entrepreneur?	95
4.3.3 Fixer le prix de vente d'un produit	96

5 – Construire son business plan et trouver des financements	101
5.1 Structure d'un business plan	101
5.2 Exemple: Le Moulin de Josiane	103
5.3 Plan de financement	104
5.4 Etablissement d'un compte de résultat prévisionnel	105
5.4.1 Estimer son chiffre d'affaires	105
5.4.2 Les charges sociales et fiscales	108
5.4.3 Les autres achats et charges externes	109
5.4.4 Impôts et taxes	111
5.4.5 Amortissements	112
5.4.6 Les frais financiers	113
5.4.7 Exemple: présentation du compte de résultat prévisionnel	114
5.5 Le seuil de rentabilité	115
5.6 La capacité d'autofinancement	121
5.7 Le bilan prévisionnel	122
5.8 Un plan de trésorerie	123
5.9 Mettre en place un budget	123
5.10 Les soutiens et des financements	125
5.10.1 Les aides pour les étudiants auto-entrepreneurs	125
5.10.2 Les aides proposées aux chômeurs pour devenir auto-entrepreneur	126
5.10.3 Aide de l'Agefiph	126
5.10.4 Les aides et les subventions de la Région	126
5.10.5 Les financements européens	127
5.11 Des outils pour trouver ces aides	127
5.11.1 Le site http://www.aides-entreprises.fr/	127
5.11.2 Le site: https://les-aides.fr/	128
5.11.3 Aides européennes	128
6 – Gérer la micro-entreprise au quotidien	129
6.1 Faire des devis	129
6.1.1 Conditions de forme du devis en auto-entreprise	130

6.1.2	Durée de conservation du devis	132
6.1.3	Engagement de l'auto-entreprise par le devis	132
6.1.4	Devis, cas particuliers	133
6.1.5	Facturer les devis.....	135
6.2	Bon de commande.....	135
6.2.1	Conditions de forme du bon de commande	136
6.2.2	Droit de rétractation	137
6.3	Mettre en place des conditions générales de vente en micro-entreprise.....	137
6.3.1	Insérer les CGV sur le devis ou sur le bon de commande.....	137
6.3.2	Mettre en place des conditions générales de vente (CGV)....	138
6.3.3	L'intérêt d'avoir des conditions générales de vente.....	138
6.3.4	Droit de rétractation	140
6.4	Bien facturer en micro-entreprise	141
6.4.1	Selon la qualité du client.....	141
6.4.2	La note.....	142
6.4.3	Conditions de forme de la facture.....	142
6.4.4	Numérotation des factures d'une micro-entreprise.....	144
6.4.5	Le logiciel de facturation pour une micro-entreprise.....	146
6.4.6	Les moyens alternatifs au logiciel de facturation pour une micro-entreprise	147
6.5	Tenir les livres obligatoires de sa micro-entreprise	148
6.5.1	Le livre-journal des recettes.....	148
6.5.2	Le registre des achats	149
6.5.3	Conditions de forme et de conservation.....	150
6.6	Assurer une micro-entreprise	152
6.6.1	S'assurer peut-être une obligation :.....	153
6.6.2	Souscrire une assurance par prudence.....	153
6.6.3	Rappel des différentes garanties.....	154
6.6.4	Des contrats spécifiques pour les micro-entreprises	155
6.7	Gestion des litiges	155
6.7.1	Se prémunir	155

6.7.2 En cas de factures impayées.....	156
7 – Développer sa micro-entreprise.....	157
7.1 Les moyens de commercialisation pour un auto-entrepreneur.....	157
7.1.1 L'identité visuelle.....	158
7.1.2 Les supports papiers.....	158
7.1.3 Travailler la qualité de vos supports.....	159
7.1.4 Les outils de communication.....	160
7.2 Site Internet.....	161
7.2.1 Le contenu du site.....	161
7.2.2 Inclure un module de réservation, de click and collect ou de vente en ligne.....	162
7.2.3 Référencement.....	163
7.2.4 Faire appel à un prestataire extérieur.....	164
7.3 Réseaux sociaux.....	165
7.4 D'autres outils de communication.....	167
7.4.1 La fiche Google.....	167
7.4.2 Création ou mise à jour de votre fiche Google.....	167
7.4.3 Le bouche-à-oreille.....	169
7.5 Suivi de e-réputation.....	170
7.5.1 Définition et cadre législatif.....	170
7.5.2 Surveiller l'e-réputation.....	173
7.6 L'approche client.....	174
7.6.1 Fichier clients.....	174
7.6.2 Savoir travailler votre offre commerciale.....	174
7.6.3 Suivi de dossier.....	176
7.7 Recruter du personnel ou sous-traiter au sein d'une auto-entreprise.....	176
7.7.1 Embaucher du personnel.....	176
7.7.2 Les différents contrats de travail.....	179
7.7.3 Les registres obligatoires pour le personnel.....	182
7.7.4 Affichages obligatoires.....	183
7.7.5 Le TESE.....	185

7.7.6 Prendre un stagiaire.....	186
7.7.7 Faire appel à la sous-traitance en micro-entreprise.....	188
7.8 Faire évoluer son régime.....	191
7.8.1 Les raisons qui motivent un changement de régime.....	191
7.8.2 Absence de chiffre d'affaires.....	194
7.8.3 Cessation d'activité.....	194
8 – Conclusion	197

2

DEVENIR MICRO-ENTREPRENEUR

2.1 Qu'est-ce que le régime micro-entrepreneur ?



Le régime micro-entrepreneur est un régime unique et simplifié résultant de la fusion des régimes micro-social et micro-fiscal. Il permet de bénéficier de formalités réduites pour la création de votre activité à but lucratif, mais aussi pour vos obligations de déclarations et de paiements.

L'imposition fiscale et sociale est simplifiée.

2.1.1 Définition du micro-entrepreneur

Un micro-entrepreneur est un entrepreneur qui :

- Exerce son activité en nom propre (entreprise individuelle),
- Relève du régime fiscal de la micro-entreprise (micro-BNC ou micro-BIC),
- Bénéficie du régime micro-social.

Sous son statut, le micro-entrepreneur s'acquitte de ses charges sociales (et de ses impôts) de façon simplifiée :

Les cotisations sociales se calculent sur le chiffre d'affaires brut encaissé chaque mois/trimestre, en appliquant un taux qui dépend de la nature de l'activité.

Les impôts se déterminent en appliquant un taux sur un chiffre d'affaires annuel encaissé net d'un abattement (le micro-entrepreneur peut, sous certaines conditions, bénéficier du versement libératoire de l'impôt sur le revenu).

2.1.2 Un abattement forfaitaire

En effet, ce régime vous permet d'obtenir un abattement forfaitaire en fonction du type d'activité, sur votre chiffre d'affaires, à hauteur de :

- 71 % pour les activités d'achat-revente, fourniture de logement, vente à consommer sur place.
- 50 % pour les prestations de services commerciales.
- 34 % pour les prestations de services non commerciales (type activités libérales).

2.1.3 Option pour le versement libératoire

Sous ce régime, vous pouvez opter, sous certaines conditions pour le versement libératoire de l'impôt sur le revenu. Il correspond à une sorte de prélèvement à la source. Il sera alors acquitté chaque mois ou chaque trimestre, en même temps que les cotisations et contributions sociales. Un taux fixe est appliqué et dépend de la nature de votre activité :

- 1 % pour les activités de vente ou de prestations d'hébergement (à l'exclusion de la location de locaux d'habitations meublés dont le taux est de 1,7 %).
- 1,7 % pour les activités de prestations de services relevant des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).
- 2,2 % pour les activités de prestations de services ou les activités libérales relevant des bénéfices non commerciaux (BNC).

Ce taux de prélèvement s'ajoute donc aux différentes cotisations sociales. La nature forfaitaire de ce versement le rend définitif et non-remboursable. Pour bénéficier de cette option, le revenu fiscal de référence du foyer fiscal pour l'année N-2, c'est-à-dire 2019 pour 2021, ne doit pas dépasser certains seuils. Par exemple 27 519 Euros pour une personne ou 55 038 Euros pour deux personnes (2 parts).

2.2 Distinguer un BIC d'un BNC



Fiscalement on classe les activités en deux catégories, les BIC et les BNC. Parfois, la distinction entre les BIC et les BNC peut être particulièrement délicate pour certaines activités libérales.

2.2.1 Les Bénéfices Industriels et Commerciaux

BIC ou Bénéfices Industriels et Commerciaux, concernent les activités artisanales, industrielles et commerciales, ainsi que les activités de location meublée. Lorsqu'elles sont exercées à titre professionnel, les activités suivantes sont assimilées à des activités commerciales (et donc imposables dans la catégorie des BIC) : les activités d'agents immobiliers, de marchands de biens et de lotisseurs.

Voici quelques activités qui relèvent des BIC : Commerce de détail, travaux, nettoyage, chambres d'hôtes, coiffeur...

Vous retrouverez l'essentiel concernant le champ d'application des BIC sur le site du gouvernement.

2.2.2 Les Bénéfices Non Commerciaux

Les BNC ou Bénéfices Non Commerciaux, concernent les activités libérales, les revenus des charges et offices (notaires, huissiers, greffiers...), ainsi que les activités qui ne relèvent d'aucune autre catégorie.

Définition de l'activité libérale: un professionnel libéral est une personne exerçant à titre habituel, de manière indépendante et sous sa responsabilité, une activité de nature généralement civile ayant pour objet d'assurer, dans l'intérêt du client ou du public, des prestations principalement intellectuelles, techniques ou de soins, mises en œuvre au moyen de qualifications professionnelles appropriées et dans le respect de principes éthiques ou d'une déontologie professionnelle, sans préjudice des dispositions législatives applicables aux autres formes de travail indépendant. (Loi n° 2012-387 du 22 mars 2012).

Voici quelques activités qui relèvent des BNC: Les agents d'assurance, les avocats, les experts-comptables, les médecins, les dentistes, les chirurgiens, les vétérinaires, les commissaires aux comptes, les architectes, les conseillers en gestion de patrimoine, les prestataires informatiques lorsque l'activité consiste de manière prépondérante à de la prestation intellectuelle.

Vous retrouverez l'essentiel concernant le champ d'application des BNC sur le site du gouvernement. En cas de doute sur la nature des bénéfices de votre future activité (BIC ou BNC), nous vous conseillons d'interroger par écrit l'administration fiscale ou de vous adresser à votre expert-comptable ou à votre avocat.

2.3 Pourquoi devenir micro-entrepreneur ?



Il y a de nombreuses raisons pour devenir auto-entrepreneur, plus ou moins bonnes :

- Se constituer un complément de revenu.
 - Pouvoir tester une idée ou un marché.
 - Régulariser une situation existante vis-à-vis de l'administration.
 - Pouvoir travailler pour une plateforme numérique (Uber, Deliveroo...).
 - Profiter de l'économie collaborative (location de voiture, appartement, bricolage...).
 - Lancer votre entreprise pour créer votre propre emploi.
- Une mauvaise raison est de vouloir faire plaisir à son employeur.

2.4 Salariat déguisé



Le micro-entrepreneur ou auto-entrepreneur est un travailleur indépendant, ce qui le distingue du salarié. Utiliser le statut de micro-entrepreneur pour faire du salariat déguisé n'est pas une bonne chose.

2.4.1 Définir le salariat déguisé

Deux critères sont utilisés pour définir le salariat déguisé :

- Un critère économique : l'auto-entrepreneur n'exerce que pour un seul client, son chiffre d'affaires dépend de ce dernier et il peine à développer sa clientèle.
- Un critère juridique : il existe un lien de subordination.

La subordination juridique consiste en «*l'exécution d'un travail sous l'autorité d'un employeur qui a le pouvoir de donner des ordres et des directives, d'en contrôler l'exécution et de sanctionner les manquements de son subordonné*»

(Cass. soc, 13 nov. 1996, n° 94-13.187, Bull. civ. V, n° 386; Cass. soc, 4 juill. 2002, n° 00-19.297; Cass. 2^e civ. 25 mai 2004, n° 02-31.203).

2.4.2 Comment reconnaître une situation de salariat déguisé ?

Pour comprendre s'il existe un lien de subordination entre l'auto-entrepreneur et son client, il faut évaluer la relation entre les deux parties. Pour la justice, il existe plusieurs moyens de comprendre qu'un auto-entrepreneur est, ou devient un salarié déguisé.

Les faits suivants peuvent aider à démontrer que le travailleur indépendant ne l'est que sur le papier :

- Il est soumis aux horaires du client (entreprise) donneur d'ordre.
- Il travaille dans les locaux et utilise le matériel de l'entreprise.
- Il participe systématiquement aux réunions, et il doit «rendre des comptes» régulièrement.
- Les congés ou son planning lui sont imposés.
- Il reçoit des avertissements ou des sanctions.

Ces situations indiquent que le micro-entrepreneur perd l'autonomie et la liberté liées à son statut.

2.4.3 Les risques du salariat déguisé pour l'auto-entrepreneur

Un auto-entrepreneur considéré comme salarié déguisé peut vite se retrouver dans une situation de précarité :

- Il n'est plus maître de son temps, qu'il dédie à son client «employeur» : cela l'empêche de démarcher d'autres clients, pourtant indispensables à la viabilité économique de son entreprise.