

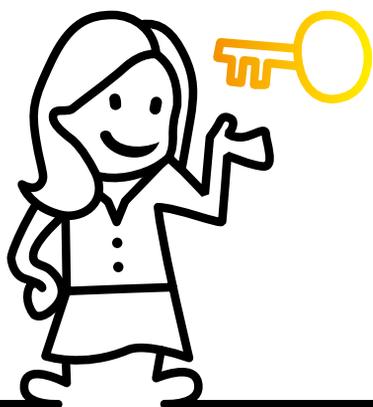
" Vous souhaitez créer votre entreprise ? Ayez le réflexe CCI ! "



# **LES 10 CLÉS**

## **POUR ENTREPRENDRE**

# sommaire



- 1 Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI), un réseau pour réussir sa création d'activité ou d'entreprise
- 2 Avoir le profil "chef d'entreprise"
- 3 Identifier et réunir les compétences nécessaires
- 5 Connaître son marché et ses concurrents
- 5 Dégager des bénéfices
- 6 Financer son projet
- 7 Remplir les conditions d'accès à la profession
- 8 Choisir un cadre juridique et fiscal adapté
- 9 Opter pour un régime de protection sociale
- 10 Respecter les obligations administratives et comptables
- 11 Faire valider le bénéfice d'avantages fiscaux ou sociaux

Cette plaquette a été réalisée par la Chambre de Commerce et d'Industrie de région Auvergne-Rhône-Alpes avec l'appui technique des collaborateurs des CCI.

# Notre ambition : vous aider à réussir

**Une idée, même excellente,  
ne permet pas de créer une entreprise durable.**

Ce document, les "10 clés pour entreprendre", a pour objectif de vous faire découvrir simplement et concrètement les techniques, les outils à utiliser pour l'étude et le montage de votre projet.

## Préparez votre projet

Il est indispensable de préparer votre projet et de consacrer toute votre attention à ces facteurs clés de succès : les aspects humains, marché, financier et enfin les aspects juridiques, fiscaux et réglementaires. Vous devez avoir étudié chacun de ces points.

## Professionnalisez votre démarche

Pendant toute cette phase de préparation de votre projet vous allez découvrir des techniques et des termes nouveaux pour vous. Vous devez vous informer et envisager de vous former pour comprendre et connaître les mécanismes et les outils nécessaires au montage de votre projet et à la vie de votre entreprise. Des formations concrètes et de courte durée existent. Renseignez-vous auprès de votre conseiller CCI.

## Ne restez pas seul

La création et la vie de la très petite entreprise ont tendance à vous isoler. Vous devez vous ouvrir vers l'extérieur, chercher à rencontrer d'autres créateurs, des professionnels...

## Prenez le temps

L'urgence n'est certainement pas ce qui doit vous pousser à agir. Vous devez prendre le temps d'avoir tous les éléments en main avant de vous lancer.

En venant rencontrer les conseillers des CCI vous mettrez toutes les chances de votre côté : informations, diagnostic, accompagnement, formation, mise en relation, vous pouvez leur faire confiance.

# LES CCI, UN RÉSEAU

## pour réussir sa création d'activité ou d'entreprise

Vous avez une idée ou un projet de création d'activité ou d'entreprise. À chaque étape de votre création, **les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes vous proposent un accompagnement personnalisé.**



## Étude et montage du projet

### De l'idée à la concrétisation

Un accueil personnalisé afin de déterminer l'état d'avancement de votre projet.

Des informations économiques ciblées sur le secteur d'activité.

Des réunions d'information collectives (gratuites) qui répondent à vos questions. Par quoi commencer ? Comment déterminer la viabilité de mon projet ? Qui peut m'aider ?...

Une orientation vers des prestations personnalisées, proposées par les CCI ou par leurs partenaires.

Une démarche innovante pour transformer votre idée et formaliser votre *business model* : le BMC (voir pages 22&23).

Des rendez-vous individuels afin de vous donner un premier avis sur la cohérence globale du projet et d'élaborer avec vous un plan d'action débouchant sur un accompagnement et des conseils personnalisés.

Des sessions de formation courtes et concrètes centrées sur votre projet.

## Lancement

Immatriculation ou déclaration d'activité dans un lieu unique : le CFE (Centre de Formalités des Entreprises\*). Il simplifie la création de votre entreprise et réalise toutes vos formalités auprès des différents organismes ou administrations.

## Financement du projet

Une aide à la recherche de financements auprès des organismes financiers mais aussi auprès des associations de prêts d'honneur ainsi que l'utilisation des aides à la création liées à votre statut, votre projet...

## Vie de l'entreprise

Un suivi après création pour ne pas vous laisser seul au démarrage de votre activité au moment où tout est nouveau pour vous.

Surveiller la bonne marche de votre entreprise par une gestion au quotidien.

Étudier les développements possibles par l'innovation ou l'ouverture vers l'international.

\*Le CFE disparaîtra au profit d'un registre spécial dématérialisé. Mise en place progressive à l'horizon 2021.

# AVOIR

## le profil “entrepreneur”

### Créer et exploiter une entreprise exige...

- > désir d'entreprendre,
- > volonté de se mettre à son compte,
- > goût de l'engagement et du challenge personnel,
- > envie de réussir et de gagner de l'argent ;

### ... et de multiples aptitudes pour :

- > prendre des risques,
- > décider et diriger,
- > accueillir,
- > négocier,
- > s'adapter et innover,
- > faire rentrer l'argent.

### Entreprendre nécessite aussi adaptabilité et disponibilité :

- > raisonner à moyen et long terme,
- > s'informer et se perfectionner en permanence,
- > se faire seconder,
- > travailler en réseau,
- > s'accommoder de situations précaires ou incertaines.



La vocation ne suffit pas ! Il faut être un véritable professionnel doté d'une grande ouverture d'esprit et d'une santé à toute épreuve.

# IDENTIFIER

## et réunir les compétences nécessaires

---

### Maîtriser un savoir-faire ou un métier :

- > concevoir un produit original (qu'il faudra protéger),
- > valoriser une nouvelle technique ou un nouveau procédé de fabrication,
- > développer un service particulier.

### Savoir acheter :

- > connaître parfaitement les produits ou les services offerts,
- > rechercher des fournisseurs, sélectionner des produits nouveaux,
- > négocier les conditions d'achat.

### Savoir vendre :

- > définir une politique commerciale cohérente,
- > prospecter et fidéliser la clientèle,
- > positionner et promouvoir l'image de l'entreprise.

### Savoir gérer :

- > calculer les prix et les marges,
- > évaluer et suivre la trésorerie,
- > estimer et surveiller les stocks,
- > comprendre la comptabilité pour en faire un outil de gestion,
- > élaborer des tableaux de bord,
- > gérer au quotidien avec l'informatique.

### Savoir animer :

- > motiver le personnel,
- > construire et entretenir des réseaux professionnels,
- > participer au développement de la vie locale.

La réussite d'une entreprise dépend essentiellement des femmes et des hommes qui participent à son développement.

# CONNAÎTRE

## son marché et ses concurrents

**L'analyse du marché est le préalable à toute démarche commerciale. Elle doit permettre de répondre aux questions suivantes :**

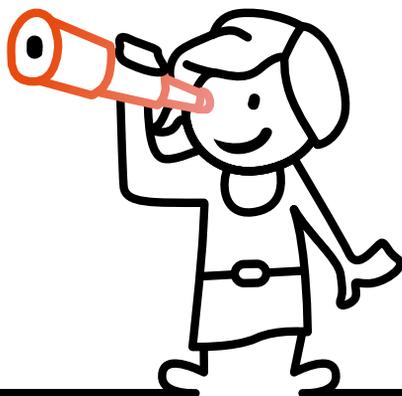
- > quels sont mes clients potentiels ? mes concurrents ?
- > comment distribuer tels produits ou tels services, où, quand, à quel prix ?
- > quelles sont les évolutions prévisibles de la demande ?

### **Pour cela, il faut :**

- > utiliser les sources d'information disponibles (CCI, sites internet, INSEE, syndicats professionnels, foires et salons...),
- > acheter la bonne information,
- > s'entourer de professionnels du conseil,
- > suivre attentivement les évolutions du marché (veille technologique, presse spécialisée...),
- > anticiper les tendances pour s'adapter en temps utile.

**La concurrence est un défi quotidien ; elle nécessite combativité et mobilisation permanentes. Pour cela, il faut :**

- > être attentif à tout l'environnement de l'entreprise,
- > mettre en place une veille commerciale,
- > s'adapter en permanence aux besoins des clients,
- > anticiper pour rester compétitif.



**L'intuition de l'entrepreneur n'est pas suffisante ! Elle doit être confirmée par une solide analyse du marché.**

# DÉGAGER

## des bénéfices

---

### Comment évaluer la rentabilité financière de votre projet ?

**Pour cela, il faut notamment :**

- > estimer le chiffre d'affaires prévisionnel,
- > définir les charges (achats, loyers, frais de personnel, impôts, taxes...),
- > élaborer son compte de résultat prévisionnel,
- > évaluer le poids des cotisations sociales de l'exploitant,
- > calculer les prix de revient et les prix de vente.

**La vocation première d'une entreprise est de générer du profit.  
Cela suppose de réaliser des marges bénéficiaires suffisantes pour :**

- > rémunérer le travail et la responsabilité de l'entrepreneur,
- > rembourser les emprunts,
- > financer les investissements et les besoins nouveaux (stocks, fonds de roulement),
- > rémunérer le ou les associés (EURL, SARL, SA, SAS, SASU).

Les bénéfices contribuent au développement et à la pérennité de l'entreprise.

# FINANCER

## son projet

**La réalisation d'un projet de création ou de reprise d'entreprise a un coût. Il est nécessaire de l'évaluer au plus juste. Pour cela, il faut définir :**

### les besoins à financer

- > investissements : immobilier, fonds de commerce,
- > matériel et outillage, agencements, mobilier,
- > véhicule, frais d'installation...
- > stocks : marchandises, matières premières, emballages...
- > trésorerie : liquidités de l'entreprise ;

### les sources de financement

- > apports personnels du créateur,
- > tiers (famille, amis),
- > capital-risque (pour certains projets),
- > emprunts bancaires,
- > aides et subventions éventuellement.



Le plan de financement permet de vérifier que les ressources couvrent l'ensemble des besoins à financer. La crédibilité du projet dépend de la qualité du montage financier.

# REEMPLIR

## les conditions d'accès à la profession

### Conditions requises pour exercer une activité commerciale ou industrielle :

- > âge minimal (16 ans), nationalité, casier judiciaire, incompatibilités, capacité commerciale,
- > autorisations et déclarations préalables, permis spéciaux,
- > réglementations professionnelles particulières (diplôme, licence, garantie financière...)
- > pour toutes activités, le passage par un CFE (Centre de Formalités des Entreprises) est obligatoire aux fins d'immatriculation aux registres professionnels, de déclaration d'activité au CFE, de déclaration d'un ou plusieurs patrimoines d'affectation, d'affiliation aux caisses sociales et de déclarations d'existence auprès des différentes administrations (services fiscaux, INSEE...).

### Le CFE compétent est celui :

- > de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour les commerçants et les sociétés commerciales (activité commerciale), CFE en ligne : [www.cfe.cci.fr](http://www.cfe.cci.fr),
- > de la Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour les artisans et les sociétés commerciales (activité artisanale), CFE en ligne : [www.cfe-metiers.com](http://www.cfe-metiers.com),
- > du Greffe du Tribunal de Commerce ou du Tribunal de Grande Instance pour les agents commerciaux et les sociétés d'exercice libéral ou les entrepreneurs à responsabilité limitée (EIRL) dispensés d'immatriculation aux RCS/RM,
- > de l'URSSAF pour les professions libérales ou assimilées exercées à titre individuel. [www.cfe.urssaf.fr](http://www.cfe.urssaf.fr)

### Trouver mon CFE, ma fiche activité... :

- > [www.guichet-entreprises.fr](http://www.guichet-entreprises.fr)

L'enregistrement au CFE suppose que les étapes préalables aient été rigoureusement suivies.

# CHOISIR

## un cadre juridique et fiscal adapté

### Ce choix doit être envisagé sous différents aspects :

#### patrimoniaux

- > propriété ou copropriété de l'entreprise : régime matrimonial ou marital (PACS, concubinage), succession, association,
- > protection du patrimoine (charge du passif ou des dettes, déclaration d'insaisissabilité des biens fonciers bâtis ou non bâtis non affectés à l'usage professionnel de l'entrepreneur sous certaines conditions, déclaration d'affectation d'un ou plusieurs patrimoines professionnels),
- > cautionnement du dirigeant ;

#### financiers

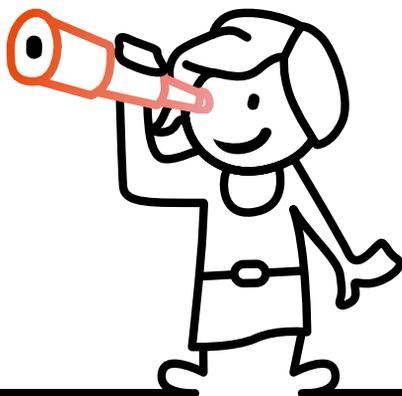
- > capital, apports personnels,
- > rémunération éventuelle du conjoint,
- > frais de constitution et de fonctionnement,
- > coût de transformation ou de transmission (vente, décès) ;

#### fiscaux

- > imposition des bénéficiaires ou sur le chiffre d'affaires ou recettes,
- > imposition de la rémunération du dirigeant,
- > imposition du conjoint salarié ;

#### sociaux

- > protection sociale du dirigeant et de son conjoint marié ou pacsé (salarié, collaborateur).



Le cadre juridique d'exploitation doit correspondre, non seulement aux nécessités ou besoins actuels de l'entrepreneur, mais aussi à l'évolution probable de l'entreprise.

Principales formes juridiques	Non sociétales		Sociétales				
	EI Entreprise individuelle	"EIRL" Entrepreneur individuel à responsabilité limitée	EURL Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée	SARL Société à responsabilité limitée	SASU Société par actions simplifiée unipersonnelle	SAS Société par actions simplifiée	SA Société anonyme
Régime d'imposition	Bénéfices (Entrepreneur individuel ou Société / Associés) ou bien Chiffre d'affaires ou Recettes (Micro / Auto-entrepreneur)						
Entrepreneur individuel	IR réel simplifié ou normal <sup>1</sup>	IR ou IS s'option révocable <sup>1</sup>	IR réel simplifié ou normal (associé unique)	IS (société) ou IR réel simplifié ou normal pour chaque associé si option SARL de famille	IS (au nom de la société) ou IR réel simplifié ou normal pour : • les associés SARL • l'actionnaire unique SASU • les actionnaires SAS et SA (si option PME en phase d'amorçage < 5 ans pendant 5 ans maximum)		
Micro-entrepreneur	IR micro-fiscal ou micro-fiscal simplifié <sup>1</sup> (sauf option pour le RSI ou le réel normal)		ou IS sur option <sup>1</sup>				

Entrepreneur / Associé(s)	1 entrepreneur exploitant		1 associé unique	2 associés minimum	1 actionnaire unique	2 actionnaires minimum	2 actionnaires minimum*
Dirigeant(s)	L'entrepreneur exploitant		Gérant(s)		1 Président (autres dirigeants facultatifs)		1 Dg et C <sup>el</sup> Adm.
Patrimoine / Capital social	1 patrimoine unique	• patrimoine(s) affecté(s) • patrimoine non affecté	Capital social librement fixé dans les statuts				Capital social minimum 37 000 €
Entrepreneur individuel	Personne physique immatriculée		Société personne morale immatriculée au RCS				
Micro-entrepreneur	RCS / RM / URSSAF / RSAC / RSEIRL						

	<i>Prestations de services commerciales, artisanales, non commerciales</i>	<i>Activités de vente + fourniture de logements (gîtes ruraux et chambres d'hôtes)</i>
<sup>1</sup> Micro-fiscal simplifié	Recettes HT ≤ 70 000 €	Recettes HT ≤ 170 000 €
Franchise en base de TVA	CA < 33 200 €** (ou 35 200 € si CA année N-1 < 33 200 €)	CA < 82 800 €** (ou 91 000 € si CA année N-1 < 82 800 €)

\* Sauf pour les sociétés dont les titres sont admis à la négociation sur les marchés réglementés = 7 actionnaires minimum.

\*\*Attention : ces plafonds de CA ne doivent pas être confondus avec les seuils de montants de bilan et de CA définissant "comptablement" les micro et petites entreprises (obligations comptables simplifiées).

<sup>1</sup>Révocable jusqu'au 5<sup>e</sup> exercice suivant celui au titre duquel l'option a été exercée. Au-delà, l'option est irrévocable.

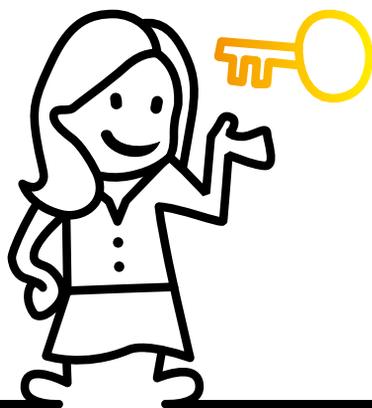
# OPTER

## pour un régime de protection sociale

**Pour l'entrepreneur travailleur indépendant, l'affiliation au régime social des indépendants (RSI) est obligatoire même en cas d'exercice d'une activité salariée par ailleurs.**

### Cette affiliation est fonction :

- > de la nature de l'activité professionnelle,
- > du cadre juridique d'exploitation,
- > du statut de l'entrepreneur (travailleur indépendant),
- > de la situation personnelle de l'entrepreneur et de sa famille,
- > de l'étendue de la couverture sociale souhaitée,
- > du coût pour l'entreprise et pour l'entrepreneur,
- > de l'éventualité d'une pluralité d'activités professionnelles (exemple : artisan-commerçant ; TNS-salarié) ou de statuts (exemple : retraite et poursuite ou reprise d'une activité artisanale ou commerciale), cumul d'allocations chômage et reprise d'une activité professionnelle réduite.



Pas d'affiliation au régime légal des assurances chômage (UNEDIC). Possibilité d'une assurance volontaire auprès d'organismes privés (APPI - GSC - APRIL - Contrats d'assurance de groupe MADELIN). Une comparaison chiffrée s'impose, cas par cas, selon la situation personnelle et fiscale de chacun.

## Statuts juridiques et couverture sociale de l'exploitant

	RÉGIME SOCIAL DES INDÉPENDANTS (RSI)	RÉGIME GÉNÉRAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EI : Entrepreneur individuel, EIRL, Micro-Entrepreneur (dont ex auto-entrepreneur) immatriculé au RCS, RM, RSAC, RSEIRL ou URSSAF*</li> <li>• EURL : Associé unique gérant, Associé unique non gérant actif dans la société</li> <li>• SARL : Gérant majoritaire unique, Gérant appartenant à un collège de gérance majoritaire, Associé majoritaire non gérant actif dans la société et rémunéré</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique</li> <li>• SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré</li> <li>• SASU : Président et Dirigeants rémunérés</li> <li>• SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non</li> <li>• SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd) rémunérés Administrateur salarié (contrat de travail)</li> </ul>
Couverture sociale	RSI normal ou RSI micro-social (Micro / Auto-Entrepreneur) Couverture "sur mesure" : Régime de base obligatoire (y compris indemnités journalières maladie commerçant et artisans) + Régimes complémentaires facultatifs (exclusion du régime chômage UNEDIC)	Couverture pour tous les risques (sauf chômage UNEDIC)
Coût	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charge des cotisations et contributions personnelles supportées par l'entreprise</li> <li>• Coût du régime de base : environ 40 % du revenu professionnel (bénéfices)**</li> <li>• Cotisations prévisionnelles et régularisation sauf abattement ou forfait libératoire microsocial * / exonération temporaire ou dispositifs particuliers ** (voir ci-dessous)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Charge des cotisations et contributions réparties entre l'employeur et le dirigeant "assimilé salarié"</li> <li>• Coût patronal environ 50 % de la rémunération brute</li> <li>• Coût salarial : prélèvement sur rémunération brute</li> </ul>

* Micro-Entrepreneur immatriculé au RCS/RM	Volume d'activité	Vente	Prestations services commerciales artisanales BIC/BNC		Prestations services non commerciales (CIPAV)		
<b>Micro-fiscal</b>	CA HT  Abattement pour charges professionnelles	< 82 800 € (ou < 91 000 € si CA 2017 < 82 800 €)  71 % (ne pouvant être inférieur à 305 €)	< 33 200 € (ou < 35 200 € si CA 2017 < 33 200 €)  50 % (micro-BIC) / 34 % (micro BNC) (ne pouvant être inférieur à 305 €)	< 33 200 € (ou < 35 200 € si CA 2017 < 33 200 €)  50 % (ne pouvant être inférieur à 305 € Y compris location de meubles de tourisme			
<b>Micro-social simplifié</b> (de plein droit)	Montant des cotisations (en % du CA du mois ou du trim. précédent)	12,8 %	22,0 %		22,0 % (location de meubles de tourisme : 6 %)		
<b>Micro-fiscal simplifié</b> (= auto-entrepreneur (s/option))	Taux d'imposition (en % du CA du mois ou du trim. précédent)	1,0 %	1,7 % (BIC) / 2,2 % (BNC)		2,2 %		
<b>Bénéficiaires ACCRE</b>		Cot. sociales (en % CA)	Cot. sociales + fisc (en % CA)	Cot. sociales (en % CA)	Cot. sociales + fisc (en % CA)	Cot. sociales + fisc (en % CA)	
<b>Micro-social simplifié + Micro-fiscal simplifié</b>	Année 1 = abatt. 75 %	3,2%	4,2%	5,5%	7,2% / 7,7%	5,5%	7,7%
	Année 2 = abatt. 50 %	6,4%	7,4%	11,0%	12,7% / 13,2%	11,0%	13,2%
	Année 3 = abatt. 25 %	9,6%	10,6%	16,5%	18,2% / 18,7%	16,5%	18,7%
	Année 4 = abatt. 0 %	12,8%	13,8%	22,0%	23,7% / 24,2%	22,0%	24,2%
<b>Contribution formation professionnelle</b>	(en % du CA)	0,1 %		0,3 %		0,2 %	

\*\* < 40 % compte tenu de dispenses de dispositifs d'exonération temporaire ou de report de cotisations sociales en faveur des créateurs d'entreprise (ACCRE - EI, immatriculé au RCS / RM, ZRU, ZFU, ZRR et BER etc.) ou bien augmenté le cas échéant en fonction de la protection sociale du conjoint marié/pacsé (salarié, collaborateur ou associé) de l'entrepreneur participant à l'activité de l'entreprise.

# OPTER

## pour un régime de protection sociale

**La loi de financement de la Sécurité Sociale pour 2018 a décidé le principe du transfert des missions du régime social des indépendants (RSI) aux caisses du régime général et à un nouvel organisme dédié à la protection sociale des non-salariés : le Conseil de la Protection Sociale des Travailleurs Indépendant (CPSTI).**

### **Dissolution des caisses RSI le 31 décembre 2019 :**

> Lancée depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, cette réforme s'achèvera à l'issue d'une période transitoire de 2 ans, le 31 décembre 2019, date à laquelle les caisses du RSI seront dissoutes.

### **La Caisse nationale du RSI devient Caisse nationale déléguée pour la sécurité sociale des travailleurs indépendants :**

> Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018, la Caisse nationale du RSI a pris la dénomination de caisse nationale déléguée pour la sécurité sociale des travailleurs indépendants. Les anciennes caisses du RSI ont continué d'exercer jusqu'au 31 décembre 2018 la totalité de leurs missions liées au recouvrement des cotisations et au service des prestations. Elles apportent jusqu'au 31 décembre 2019 leurs concours aux caisses nationales et locales du régime général dans les missions relatives aux travailleurs indépendants. Elles seront dissoutes au 1<sup>er</sup> janvier 2020.



> Les transferts de compétences des anciennes caisses du RSI vers les organismes du régime général se feront selon les modalités suivantes :

<b>Missions exercées par le RSI</b>	<b>Entre le 01/01/2018 et le 31/12/2019</b>	<b>À compter du 01/01/2020</b>
<i>Maladie - Maternité</i>	<i>Assuré par les organismes conventionnés sur délégation de la CNAM Assuré par la CPAM pour les indépendants affiliés à compter du 01/01/2019</i>	<i>Assuré par la CPAM</i>
<i>Assurance vieillesse de base (hors prof. libérales)</i>	<i>Assuré par la CARSAT avec le concours des caisses déléguées pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants</i>	<i>Assuré par la CARSAT</i>
<i>Retraite complémentaire (hors prof. libérales)</i>	<i>Assuré par les Caisses déléguées pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants</i>	<i>Assuré par la CARSAT sur délégation du CPTSI*</i>
<i>Invalidité - Décès (hors prof. libérales)</i>	<i>Assuré par les Caisses déléguées pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants</i>	<i>Assuré par la CARSAT sur délégation du CPTSI*</i>
<i>Recouvrement (ensemble des indépendants)</i>	<i>Assuré par l'URSSAF avec le concours des caisses déléguées pour la Sécurité sociale des travailleurs indépendants</i>	<i>Assuré par l'URSSAF</i>

\*CPTSI = Conseil de la protection sociale des travailleurs indépendants

# OPTER

## pour un régime de protection sociale

**Pour le conjoint de l'entrepreneur participant à l'activité, le choix d'un statut légal est obligatoire.**

**Cette affiliation est fonction de l'existence de :**

- > conjoint collaborateur (marié ou pacsé et remplissant certaines conditions\*. *Voir ci-contre*),
- > conjoint salarié ou associé (marié, pacsé, concubin).

Dans le cas du "conjoint collaborateur", le chef d'entreprise est tenu d'indiquer ce choix au Centre de Formalités des Entreprises (CFE) compétent s'il s'agit de son époux (se) ou de son partenaire pacsé(e), et même si ce dernier est par ailleurs : salarié/non salarié, allocataire Pôle emploi ou retraité.

Et ce, dès lors que le conjoint exerce une activité régulière dans l'entreprise : participation directe, effective, à titre professionnel et habituel, y compris saisonnière.

À défaut, le chef d'entreprise et son conjoint encourent le risque de se voir poursuivis par les organismes sociaux ou l'administration fiscale pour travail dissimulé, par dissimulation d'emploi ou par dissimulation d'activité.



## Statuts juridiques et couverture sociale du conjoint de l'exploitant

	RÉGIME SOCIAL DES INDÉPENDANTS (RSI)	RÉGIME GÉNÉRAL DE LA SÉCURITÉ SOCIALE (RGSS)
Statuts juridiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EI / EURL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé)* EURL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) si la société ne compte pas plus de 20 salariés</li> <li>• SARL : Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) si le chef d'entreprise est gérant associé majoritaire ou appartient à un collège de gérance majoritaire et si la société ne compte pas plus de 20 salariés</li> <li>• SARL : Conjoint associé (marié, concubin, pacsé) actif dans l'entreprise hors contrat de travail</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EURL : Gérant non associé rémunéré sauf gérant conjoint marié / pacsé de l'associé unique</li> <li>• SARL : Gérant minoritaire / égalitaire rémunéré</li> <li>• SASU : Président et Dirigeants rémunérés</li> <li>• SAS : Président et Dirigeants rémunérés, Actionnaires ou non</li> <li>• SA : Président-Directeur général (Pdg), Directeur général (Dg) – Directeurs généraux délégués (Dgd) rémunérés, Administrateur salarié (contrat de travail)</li> </ul>
Couverture sociale	<p>Conjoint collaborateur (marié ou pacsé) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• affiliation obligatoire au régime des TNS du chef d'entreprise / branche retraite : section artisan ou commerçant du RSI</li> <li>• affiliation volontaire à l'assurance vieillesse des TNS lorsqu'il cesse de remplir les conditions de l'affiliation obligatoire (divorce, décès, départ à la retraite du chef d'entreprise)</li> <li>• affiliation volontaire en matière d'AT / MP (assiette forfaitaire de cotisation)</li> <li>• bénéficiaire du régime des indemnités journalières maladie, sous conditions + cotisation supplémentaire au titre des périodes d'activités courues depuis 2014 (prestations en 2015)</li> </ul> <p>Conjoint associé : affiliation obligatoire aux régimes maladie, vieillesse et allocations familiales du chef d'entreprise (RSI), si actif hors contrat de travail</p>	<p>Conjoint salarié (marié, pacsé, concubin) : affiliation obligatoire au régime général des salariés (RGSS), si contrat de travail</p> <p>Conjoint associé (marié, pacsé, concubin) : affiliation obligatoire au régime général des salariés (RGSS), si contrat de travail</p>
Coût	<p>Conjoint collaborateur : Personnellement redevable du paiement des cotisations sociales</p> <p>Conjoint associé actif dans l'entreprise : charges des cotisations supportées par l'entreprise</p>	<p>Conjoint salarié ou associé (si contrat de travail) : charges des cotisations réparties entre employeur et salarié</p>

\*Conjoint collaborateur – conditions du statut : exercer une activité régulière dans l'entreprise, ne pas percevoir de rémunération pour cette activité, ne pas avoir la qualité d'associé (même si détention d'1 seule part sociale) ;

Statut de conjoint collaborateur cumulable avec d'autres statuts : autre activité salariée (ou mi-temps) / non salariée, retraite ou allocation de chômage ; statut non cumulable à titre personnel avec l'ACCRE (aide accordée au chef d'entreprise).

# RESPECTER

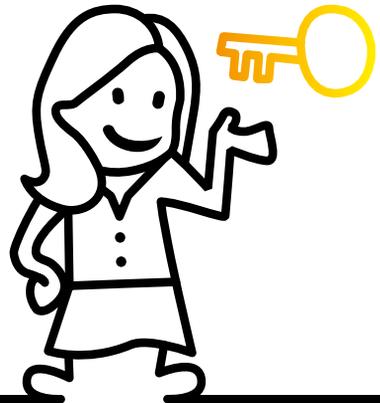
## les obligations administratives et comptables

**Tenir une comptabilité régulière et sincère.  
Émettre des factures conformes à la réglementation.  
Le cas échéant, tenir des registres particuliers (bijouterie, marchands de biens, d'armes, brocanteurs...).**

### Respecter :

- > les échéances fiscales et sociales,
- > l'obligation de dépôt des comptes annuels (EIRL, Société), mais possibilité de confidentialité,
- > la législation du travail en cas d'emploi de personnel salarié,
- > les normes d'hygiène et de sécurité du travail, d'environnement,
- > la réglementation économique (prix, concurrence, publicité, étiquetage, enseigne, conditions de vente...),
- > les normes sanitaires,
- > les clauses du bail commercial, du bail dérogatoire de courte durée ou de la convention d'occupation précaire.

**Conserver et archiver la correspondance commerciale, les pièces comptables et documents fiscaux, les contrats électroniques > 120 €.  
Assurer les risques liés à l'activité et prévoir les dispositifs de sécurité adaptés.**



S'acquitter de toutes ces obligations, en se faisant assister ou en s'entourant des services de professionnels, permet de se consacrer pleinement à son métier.

# FAIRE VALIDER

## le bénéfice d'avantages fiscaux ou sociaux

### Rescrits fiscaux

Procédures permettant à un entrepreneur individuel / dirigeant de société / contribuable, d'obtenir une réponse de l'Administration à sa question sur l'interprétation d'un texte fiscal ou sur sa situation de fait au regard du droit fiscal.

- **Rescrit général** : concernant l'interprétation que fait l'Administration d'un texte, pour une application générale en particulier, la position qu'elle exprime lui est opposable.
- **Rescrit spécifique** : concernant l'appréciation d'une situation de fait. L'Administration doit se prononcer dans un délai de 3 mois à compter de la réception de la demande par le service compétent. Sans réponse, l'Administration est réputée donner un accord tacite et sa position lui est opposable.

### Rescrits sociaux

Procédures permettant à un entrepreneur individuel / dirigeant de société / employeur / assuré social / conjoint collaborateur :

- > commerçant ou artisan, de consulter l'URSSAF sur les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- > professionnel libéral non réglementé, de consulter leurs caisses d'assurance vieillesse sur les conditions d'affiliation ou d'exonération de cotisations et contributions sociales personnelles,
- > employeur cotisant ou futur cotisant, de demander l'avis de l'URSSAF sur sa situation au regard de certains dispositifs (Ex. : exonérations en ZFU, ZRU et ZRR / en faveur des chômeurs créateurs ou repreneur d'entreprises - Allègements généraux de cotisations, ...).

**NB** - Les entrepreneurs soumis au micro-social simplifié restent hors champ d'application du rescrit social (calcul des cotisations sociales).

# PENSER DIGITAL

## dès la conception du projet entrepreneurial



### Créateurs d'entreprise : boostez votre projet !

Aujourd'hui, tous les domaines sont impactés par le digital. Cette transformation génère de véritables opportunités techniques, commerciales et organisationnelles pour l'entreprise et qui doivent être pensées et intégrées au projet dès sa conception :

- Gestion, Organisation, Administration
- Communication, Marketing
- Production, RH, Vente
- Financement, Innovation
- Équipements, Connectivité, Sécurité

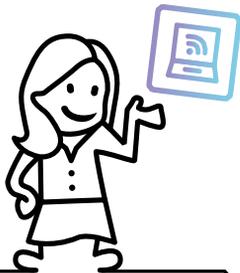
....

Réalisez votre autodiagnostic en ligne **pour tester votre maturité numérique et vous projeter dans votre future entreprise** ; et bénéficiez **des recommandations adaptées à votre profil** sur des fiches-outils, des témoignages, des vidéos, des formations et des services à découvrir sur le portail.

**MA SOLUTION**    
**NUMÉRIQUE**

*Une initiative de la Région Auvergne-Rhône-Alpes  
en partenariat avec les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes*

[ma-solution-numerique.fr/outil/autodiag-createurs/](https://ma-solution-numerique.fr/outil/autodiag-createurs/)



# Liens utiles



SÉCURITÉ  
SOCIALE  
INDÉPENDANTS



**Je crée  
dans ma région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

**Informations - Orientation**

**Transentreprise**  
PRENDRE ET CÉDER UNE ENTREPRISE

**Mise en relation  
cédant preneur**



**CCI store**  
Made for entrepreneurs

**MA SOLUTION  
NUMÉRIQUE**

**Ressource digitales**

**CHAMBRE DE COMMERCE  
ET D'INDUSTRIE**  
1<sup>er</sup> ACCÉLÉRATEUR DES ENTREPRISES

**CCI Business  
Builder**  
La plateforme des créateurs d'entreprises



**infogreffe**  
Entreprendre en confiance

**Développement du projet**

# Décrivez votre modèle économique :

## Partenaires Clés



Qui sont nos partenaires clés ?  
Qui sont nos fournisseurs clés ?  
Quelles ressources sont acquises via nos partenaires ?  
Quelles activités clés réalisent nos partenaires ?

### OBJECTIFS DU PARTENARIAT

*Optimisation et Économie  
Réduction des risques et incertitudes  
Acquisition de ressources ou activités spécifiques*

## Activités Clés



Quelles activités clés sont nécessaires pour :  
Notre proposition de valeur ?  
Nos canaux de distribution ?  
Nos relations clients ?  
Nos sources de revenus ?

### CATEGORIES

*Production  
Résolution de problèmes  
Plateforme / Réseau*

## Proposition de

Quelle valeur délivrons-nous ?  
Quels besoins clients satisfaits ?  
Quelle problématique client a-t-on ?  
Quelle offre proposons-nous ?

### CARACTERISTIQUES

*Nouveauté  
Performance  
Personnalisation  
« Mission à accomplir »  
Design  
Marque / Notoriété  
Prix  
Réduction de coûts  
Réduction de risques  
Accessibilité  
Utilité / Convivialité*

## Ressources Clés



Quelles ressources clés sont nécessaires pour :  
Notre proposition de valeur ?  
Nos canaux de distribution ?  
Nos relations clients ?  
Nos sources de revenus ?

### TYPES DE RESSOURCES

*Physiques  
Intellectuelles (marques, brevets, droits, données)  
Humaines  
Financières*

## Structure de Coûts

Quels sont les coûts les plus importants inhérents à notre modèle économique ?  
Quelles sont les ressources clés les plus coûteuses ?  
Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?

### VOTRE MODELE ECONOMIQUE EST-IL PLUTÔT :

*Axié sur les coûts (faible structure de coûts, tarifs bas, automatisation maximum, sous-traitance intensive) ?  
Axié sur la valeur (focalisé sur la création de valeur, proposition de valeur large de gamme) ?*

### EXEMPLE DE CARACTERISTIQUES

*Coûts fixes (salaires, locations, services publics)  
Coûts variables  
Economies d'échelle  
Economies de gamme*



# The Business Model Canvas

<p><b>Valeur</b> </p> <p>Quelle valeur ajoutée nous apportons-nous ? Quelles sont nos offres à résoudre ? Quelles sont nos offres à chaque segment client ?</p>	<p><b>Relation Client</b> </p> <p>Quelle relation chaque segment client souhaite-t-il que nous établissions et maintenions avec eux ? Lesquelles avons-nous établies ? Comment sont-elles intégrées dans notre modèle économique ? Quel est leur coût ?</p> <p><b>EXEMPLES</b> <i>Assistance personnalisée</i> <i>Assistance personnalisée dédiée</i> <i>Self-service</i> <i>Services automatisés</i> <i>Communautés</i> <i>Co-création</i></p>	<p><b>Segments Clients</b> </p> <p>Pour qui créons-nous de la valeur ? Qui sont nos principaux clients ?</p> <p><b>EXEMPLES</b> <i>Marchés de masse</i> <i>Marchés de niche</i> <i>Marchés segmentés</i> <i>Marchés diversifiés</i> <i>Plateformes multi-faces</i></p>
	<p><b>Canaux de distribution</b> </p> <p>A travers quels canaux nos segments clients souhaitent-ils être atteints ? Comment les atteignons-nous ? Quel est le niveau d'intégration de nos canaux ? Lesquels sont les plus rentables ? Comment les intégrons-nous avec les habitudes clients ?</p> <p><b>PHASES</b> <i>1. Sensibilisation</i> <i>Comment pouvons-nous mieux faire connaître notre offre ?</i> <i>2. Évaluation</i> <i>Comment aidons-nous le client à évaluer notre proposition de valeur ?</i> <i>3. Achat</i> <i>Comment permettons-nous aux clients d'acquiescer nos produits et services ?</i> <i>4. Livraison</i> <i>Comment délivrons-nous notre proposition de valeur aux clients ?</i> <i>5. Service après-vente</i> <i>Comment fournissons-nous un service après-vente ?</i></p>	
<p><b>Sources de Revenus</b></p> <p>Pour quelle valeur ajoutée nos clients sont-ils prêts à payer ? Pour quelle offre paient-ils actuellement ? Quelle est la fréquence de paiement ? Comment préféreraient-ils payer ? Quelle est la part de chaque source de revenus sur le revenu global ?</p> <p><b>TYPES</b> <i>Vente de biens</i> <i>Forfait d'utilisation</i> <i>Abonnement</i> <i>Prêt / Location / Crédit-bail</i> <i>Licence</i> <i>Frais de courtage</i> <i>Publicité</i></p>	<p><b>PRIX FIXES</b> <i>Prix listés</i> <i>Dépendent des options du produit</i> <i>Dépendent du segment client</i> <i>Dépendent du volume</i></p>	<p><b>PRIX VARIABLES</b> <i>Négociation (marchandage)</i> <i>Gestion de la rentabilité</i> <i>Marché temps réel</i></p> 



# Nos événements

Les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes sur le terrain, auprès des créateurs et des chefs d'entreprise.

**Cédants, Repreneurs,  
envie de changement ?**

**QUINZAINE DE LA  
TRANSMISSION - REPRISE**

FORUMS / ATELIERS / CONFÉRENCES

[www.quinzainetransmissionreprise.fr](http://www.quinzainetransmissionreprise.fr)

**Entrepreneurs,  
venez trouver des solutions  
à toutes vos questions**

**QUINZAINE DE  
L'ENTREPRENEURIAT**

FORUMS / ATELIERS / CONFÉRENCES

[www.quinzainedelentrepreneuriat.fr](http://www.quinzainedelentrepreneuriat.fr)



# Contacts

> CCI AIN  
**Tél. 04 74 32 13 00**  
[www.ain.cci.fr](http://www.ain.cci.fr)

> CCI ALLIER  
**Tél. 04 70 02 50 00**  
[www.allier.cci.fr](http://www.allier.cci.fr)

> CCI ARDÈCHE  
**Tél. 04 75 88 07 07**  
[www.ardeche.cci.fr](http://www.ardeche.cci.fr)

> CCI BEAUJOLAIS  
**Tél. 04 74 62 73 00**  
[www.beaujolais-cci.com](http://www.beaujolais-cci.com)

> CCI CANTAL  
**Tél. 04 71 45 40 40**  
[www.cantal.cci.fr](http://www.cantal.cci.fr)

> CCI AUVERGNE-RHÔNE-ALPES  
Coordination  
& Représentation régionale  
**Tél. 04 72 11 43 43**  
[www.auvergne-rhone-alpes.cci.fr](http://www.auvergne-rhone-alpes.cci.fr)

> CCI DRÔME  
**Tél. 04 75 75 70 00**  
[www.drome.cci.fr](http://www.drome.cci.fr)

> CCI GRENOBLE  
**Tél. 04 76 28 28 28**  
[www.grenoble.cci.fr](http://www.grenoble.cci.fr)

> CCI HAUTE-LOIRE  
**Tél. 04 71 09 90 00**  
[www.hauteloire.cci.fr](http://www.hauteloire.cci.fr)

> CCI HAUTE-SAVOIE  
**Tél. 04 50 33 72 89**  
[www.haute-savoie.cci.fr](http://www.haute-savoie.cci.fr)

Coordination nationale  
Transentreprise  
**Tél. 04 73 60 46 56**  
[www.transentreprise.com](http://www.transentreprise.com)

> CCI LYON MÉTROPOLÉ  
SAINT ETIENNE ROANNE  
**Tél. 04 72 40 58 58**  
[www.lyon-metropole.cci.fr](http://www.lyon-metropole.cci.fr)

> CCI NORD ISÈRE  
**Tél. 04 74 95 24 00**  
[www.ccinordisere.fr](http://www.ccinordisere.fr)

> CCI PUY DE DÔME  
**Tél. 04 73 43 43 43**  
[www.puy-de-dome.cci.fr](http://www.puy-de-dome.cci.fr)

> CCI SAVOIE  
**Tél. 04 57 73 73 73**  
[www.savoie.cci.fr](http://www.savoie.cci.fr)

# Les CCI d'Auvergne-Rhône-Alpes : un réseau de proximité

Tous nos points d'accueil au service  
des créateurs et repreneurs d'entreprise

