

Frédéric Turbat

CRÉATEURS D'ENTREPRISE



Lancez-vous !

ÉDITIONS
Privat

Extrait de la publication

Un expert-comptable répond
à toutes vos questions

www.expertises-formation.com

© Éditions Privat, 2012
10, rue des Arts – BP 38028
31080 Toulouse Cedex 6
ISBN : 978-2-7089-4440-4
Dépôt légal : février 2012

Sommaire

Préface	9
Introduction	11
Questions juridiques	13
1. Compte courant d'associé ou capital ?	15
2. Quel capital pour ma société ?	19
3. Possibilité de rendre insaisissable sa résidence principale	23
4. SARL ou SAS ?	25
5. Puis-je créer ma société si je suis marié(e) sous le régime de la communauté ?	29
6. Gérance majoritaire ou minoritaire ?	33
7. Dois-je immatriculer mon activité plutôt en début ou en fin d'année ?	35
8. Quelle sera la durée de mon premier exercice social ?	39
9. Comment rédiger l'assemblée générale de la fin de la première année ?	43
10. Je suis dans le conseil, quel serait le meilleur statut ?	45
11. Comment bénéficier à la fois des avantages de la SAS et de la SARL ?	49
12. Que se passe-t-il si ma société dépose le bilan ?	51
13. Que se passe-t-il si mon entreprise individuelle dépose le bilan ?	55
14. Emprunt et création d'entreprise	57

15. On est deux associés : 50/50 ?	61
16. Comment rédiger l'objet social de ma société ?	63
17. Quelle est la responsabilité juridique du gérant ?	65
18. Un expert-comptable ou un commissaire aux comptes ?	69
19. Puis-je devenir salarié(e) de ma société ?	71
20. <i>Quid</i> de l'EIRL ?	73
21. Est-il compliqué de vendre des parts sociales ?	75
22. Puis-je ne pas libérer mon capital immédiatement ?	77
23. Créer une société ou être en « nom propre » : visibilité commerciale	79
24. Je viens d'immatriculer ma société : que se passe-t-il ?	83
25. Commencer en auto-entrepreneur et créer ma société plus tard, est-ce intéressant ?	87
26. Qui peut être gérant ou président d'une société ?	89
27. Puis-je faire déménager ma société ?	93
28. Puis-je apporter autre chose que de l'argent dans le capital de ma société ?	95
29. Acheter un bien immobilier professionnel : intérêts et contraintes	97
30. Dois-je adhérer à un centre de gestion agréé ?	101
31. Quel montage juridique, si je rachète une entreprise ?	103
32. Dois-je racheter la société ou le fonds de commerce ?	107
33. Puis-je créer une société si je suis à la retraite ?	109
34. Ai-je le droit de prêter de l'argent à ma société et de le récupérer ensuite ?	111
35. Comment faire entrer au capital un nouvel associé ?	113
36. Procédure d'immatriculation d'une SARL ou d'une SAS	117
37. Comment passer d'une EURL à une SARL classique ?	121
38. Puis-je dispenser de la formation dans ma société ?	123
39. Je veux racheter une entreprise, à quoi dois-je penser ?	125
40. Comment procéder pour dissoudre une société ?	129
41. Qu'est-ce qu'un rapport de gestion ?	131
42. Qu'est-ce que les conventions réglementées ?	133
Organisation administrative et comptable	135
43. Dois-je tenir une comptabilité pour ma SARL ?	137
44. Quels documents prévisionnels établir ?	139
45. Dois-je posséder un compte bancaire professionnel ?	143
46. Je veux utiliser ma voiture, comment procéder ?	145

47. Qu'est-ce que le fonds de roulement dont me parle le banquier ?	149
48. Domicilier la société chez moi si je suis locataire ?	153
49. Que puis-je déduire comme frais dans les comptes de mon activité professionnelle ?	155
50. Travailler chez moi si je suis propriétaire ?	159
51. Quels documents conserver comme archives comptables et fiscales ?	161
52. Que me coûte ma société si je ne fais pas de chiffre d'affaires ?	163
53. Un expert-comptable, ça sert à quoi et comment s'en servir ?	165
54. Dois-je payer la TVA si mon client n'a pas payé sa facture ?	169
55. Dans le chiffre d'affaires, dois-je compter les factures non encore encaissées ?	171
56. Comment suivre ma comptabilité ? Dois-je tout confier à un expert-comptable ?	173
57. Une carte bleue ou des frais remboursés mensuellement ?	177
58. Suivre ma trésorerie	179
59. Comment me faire rembourser les frais antérieurs à la création de la société ?	183
60. Qu'est-ce que les capitaux propres ? Pourquoi est-ce une donnée importante de mon entreprise ?	185
61. Ma société est constituée. Que me faut-il comme assurances ?	189
62. La valeur d'une société est-elle égale à son capital ? À ses capitaux propres ?	193
63. Quelle banque choisir ?	195
Ma rémunération	197
64. Comment un gérant se rémunère-t-il ?	199
65. Comment un président de SAS se rémunère-t-il ?	201
66. Comment me rémunérer si je suis aidé(e) par le Pôle Emploi pendant 15 mois ?	203
67. À quoi correspondent les dividendes d'une société ?	205
68. Paye-t-on de l'impôt sur les dividendes ? Des charges sociales ?	207
69. Puis-je me verser des dividendes sans me rémunérer ?	211
70. Mon conjoint veut travailler avec moi...	213
71. Quelle rémunération dois-je déclarer au fisc et au Pôle Emploi ?	215
72. Comment optimiser ma rémunération, les impôts et les charges sociales ?	217

Ma protection sociale et celle de ma famille	221
73. PEE et PERCO : épargne salariale	223
74. Qu'est-ce qu'un PERP ?	225
75. Quel est le coût social d'un président de SAS et d'un gérant de SARL ?	227
76. Qu'est-ce qu'une prévoyance ? Dois-je en souscrire une ?	229
77. La loi Madelin	231
78. Comment choisir le meilleur statut social ?	235
79. Qu'est-ce que l'Accre ? Dois-je la demander systématiquement ?	239
Questions fiscales	243
80. Comment la TVA fonctionne-t-elle ? Combien cela me coûte-t-il ?	245
81. Comment la TVA se calcule-t-elle la première année et les années suivantes ?	247
82. Que faire si je ne peux pas payer la TVA ?	251
83. Au démarrage, régime de TVA réel ou simplifié ?	253
84. Et si je suis en déficit la première année ?	255
85. Qu'est-ce que la CET ?	257
86. Ai-je intérêt à être en régime micro-entreprise ou auto-entrepreneur, au regard de la TVA ?	259
87. Les frais de repas sont-ils intégralement déductibles ?	261
88. Puis-je récupérer la TVA sur toutes mes dépenses ?	263
89. Quel est l'impact de mes investissements sur mon bénéfice ?	265
90. Puis-je déduire des frais vestimentaires ? De déplacement ?	267
91. Passage du bénéfice comptable au résultat fiscal	269
92. Comment l'impôt sur les sociétés se calcule-t-il ?	273
93. Dois-je me distribuer des dividendes à la fin de chaque année ?	275
94. Si je vends avec une TVA à 7 % et que mes dépenses sont à 19,6 %, combien je perds ?	277
95. Impôt sur les sociétés ou impôt sur le revenu ?	279
On m'a dit que...	283
96. « C'est à cause de la TVA que j'ai déposé le bilan. »	285
97. « Le capital de ma société est bloqué, je ne peux pas y toucher. »	287

98. « Les deux premières années, ça va ; la troisième, tu déposes le bilan. »	289
99. « On paie tout le temps et à la fin il ne reste rien. »	293
100. « Surtout, essaie de ne pas apparaître dans la société que tu crées. »	297
Conclusion	299
Liste des annexes téléchargeables	301

Préface

Frédéric Turbat est mon conseiller et expert-comptable depuis que j'ai démarré une vie d'entrepreneur et d'investisseur en 2007. Avec ces 100 questions, et surtout les 100 réponses, il a écrit un livre formidable, clair, accessible, mais aussi, parfois, stressant. Je ne crois pas que j'aurais été capable de répondre à plus de 20 % des questions, et ce après trente années passées en entreprise... J'invite le lecteur à lire avec attention les questions 53 et 56 du livre !

Avant de rejoindre le monde passionnant de la création d'entreprise, j'ai été dirigeant de société dans plusieurs grands groupes américains : d'abord Kimberly-Clark et, à partir de 1991, le groupe Kraft Foods, dont je suis devenu le président pour l'Europe en 2006. C'est un groupe riche de centaines de marques dans de multiples catégories, de dizaines d'usines en Europe, de forces de vente impressionnantes et d'armées de *marketers*... donc apparemment un univers complexe, difficile, exigeant, à la recherche permanente de performance additionnelle.

Avec la création d'entreprise et l'aide aux dirigeants de jeunes sociétés, j'ai découvert un nouveau monde, et un « métier » encore plus difficile que celui de dirigeant de grand groupe. Et l'ensemble des femmes et des hommes que j'ai croisés, et auprès desquels j'ai investi, forcent mon admiration. Ils mériteraient tous d'être connus et reconnus par les médias et l'opinion publique, au même titre que les responsables du CAC 40.

Ils doivent en effet surmonter deux sentiments dont ils se passeraient volontiers :

- La solitude, car ce « métier » se pratique seul, et les conseils et les amis pèsent peu, à côté du sentiment d'être face à ses responsabilités et son engagement.

- L'incertitude, car ils ne vivent pas, comme je l'ai été, entourés de toutes les expertises nécessaires à la résolution des problèmes.

Créateurs d'entreprise, lancez-vous !

Un grand groupe possède en interne toutes les ressources, tous les talents et toutes les réponses aux questions qu'il se pose. Le créateur d'entreprise ne peut compter que sur lui-même, ses amis, son réseau – et ceux-là ne sont pas toujours disponibles – pour trouver les réponses qu'il cherche.

La lecture du livre de Frédéric Turbat m'incite à leur dire plusieurs choses.

Tout d'abord, ceci : Entourez-vous ! Le créateur d'entreprise doit assurer toutes les fonctions de l'entreprise, de la stratégie au remplissage d'une déclaration de TVA, de la maîtrise d'un entretien avec un client à la demande d'un délai à la banque. Il faut donc se faire aider, d'associés, d'amis, d'experts... Et j'ajouterais : en dépensant un minimum, car une des clés du succès est de veiller au moindre euro qui sort.

Ensuite, les hommes et les femmes que j'ai rencontrés – et je suis aujourd'hui présent d'une façon ou d'une autre dans une dizaine d'entreprises – ont tous un engagement indestructible dans leur projet, et une envie profonde de le réussir qui les anime en permanence. Sans cette flamme incandescente, pas de projet de création possible. Donc, beaucoup de qualités sont à réunir : un engagement sans faille, mais il faut aussi être rêveur... et réaliste, et peu sensible aux mauvaises nouvelles !

Tout cela est à l'évidence impossible sans – et c'est même son corollaire – se connaître, très bien se connaître : connaître ses forces, ses faiblesses, savoir ce qu'on aime et ce que l'on n'aime pas, le reconnaître, et s'entourer en conséquence.

Enfin, j'ajouterais – et je l'ai souvent observé chez eux – que les jeunes entrepreneurs ont pour la plupart une grande capacité d'écoute ; ils ne sont pas sur la défensive à la moindre remarque, ils ont soif d'apprendre encore et encore, et en même temps, ils ne doivent pas tout écouter, mais savoir suivre leur idée.

Le livre de Frédéric Turbat nous ramène à la réalité « dure ». Une entreprise, c'est un projet, des clients, une activité qui se traduit par des chiffres, qu'il faut savoir comptabiliser. Pour cela, il y a des choix à faire, et de nombreuses règles juridiques et administratives à suivre (nous sommes en France !). Je ne saurais trop conseiller de s'appuyer sur un expert-comptable pour éviter les faux pas coûteux et inutiles, et de se concentrer sur le service aux clients.

Pascal Houssin,
président pour l'Europe de Kraft Foods en 2006,
entrepreneur et investisseur auprès de *start up*.

Introduction

La création d'entreprise a fait l'objet de beaucoup de littérature ces dernières années, spécialement avec l'essor des statuts récents d'auto-entrepreneur et d'EIRL (entreprise individuelle à responsabilité limitée).

La création d'entreprise comporte deux modules de réflexion essentiels, indispensables et complémentaires : d'une part la viabilité du projet commercial et technique, et d'autre part la mise en route d'une mécanique administrative. Nous nous attacherons au second volet : administratif, juridique, fiscal, social, financier, etc.

L'objet de cet ouvrage n'est pas de reprendre ce qui a déjà été dit, ou de concurrencer les nombreux autres livres écrits par des entrepreneurs eux-mêmes ou des professionnels sur ce qui existe : les statuts possibles, les taux de fiscalité, les prélèvements sociaux, etc. Il s'agit ici de répondre à des questions posées par des créateurs ou de jeunes entrepreneurs, lors de conférences sur la création d'entreprise ou de séminaires de formation dédiés à des créateurs.

Le regard apporté est celui de l'expert-comptable sous l'angle d'un conseil à donner. En analysant les différents statuts juridiques possibles, il ressort que certaines options sont préférables à d'autres ou offrent plus de possibilités, afin de tirer le meilleur parti de la situation du créateur dans son ensemble.

En effet, il s'avère que créer une entreprise constitue une formidable opportunité pour les entrepreneurs, bien au-delà des tracas administratifs et des procédures rigoureuses. Le créateur est en capacité de piloter ses prélèvements sociaux, ses prélèvements fiscaux, et de manière générale la protection sociale de ses proches.

L'objectif de cet ouvrage est de revenir sur les idées reçues en matière de retraite, de risques, de coûts démesurés inhérents au fait de créer une entreprise, tout en tentant de simplifier les choix à faire.

Créateurs d'entreprise, lancez-vous !

Remarque liminaire : Dans l'ouvrage, le statut juridique d'entrepreneur individuel est souvent cité. Même s'il s'agit également d'entrepreneurs individuels, les spécificités relatives aux auto-entrepreneurs sont précisées quand cela est nécessaire. Ainsi, à chaque fois qu'il est fait référence à une entreprise individuelle, les remarques présentées ne concernent pas les auto-entrepreneurs.

Questions juridiques

Question 1

Compte courant d'associé ou capital ?

Si le statut fiscal de l'entreprise est celui d'une société commerciale (SARL, EURL, SAS ou SA, par exemple), le ou les créateurs doivent affecter un capital social, le plus souvent sous forme d'argent, appelé « versement du capital en numéraire ».

Aucun capital n'est à constituer pour toute immatriculation d'une entreprise individuelle. Toutefois, pour une entreprise individuelle à responsabilité limitée (EURL), une déclaration d'affectation du patrimoine est nécessaire (*cf.* question 20).

Compte courant d'associé, substitut du capital ?

Il est d'usage d'évaluer les besoins de financement de l'entreprise qui se crée en listant les investissements nécessaires, le montant des stocks à acheter, du dépôt de garantie à payer, des frais de constitution, etc. La somme de toutes ces dépenses, ajoutée au besoin de financement de l'activité, avant que les premiers clients ne permettent d'encaisser de la marge brute, pourrait correspondre au montant du capital de départ.

Avant le lancement, il est établi un *business plan* de trésorerie – avec les incidences de la TVA, les investissements, etc. Le capital initial est évalué en référence au « trou » de trésorerie cumulé le plus élevé.

Cette démarche est tout à fait recevable ; elle permet notamment de rendre cohérents le montant de l'apport réalisé par les associés et les besoins indispensables au lancement de l'activité, pour peu que l'approche ayant guidé la rédaction du *business plan* soit prudente. Toutefois, il peut s'avérer utile de déconnecter le montant de la trésorerie nécessaire et le montant du capital social de la société.

Panacher apport en capital et apport en compte courant d'associé ?

En effet, il est possible de panacher apport en capital et versement en compte courant d'associé. Le compte courant d'associé est une dette inscrite dans les comptes de la société, suite au versement par un ou plusieurs associés d'une somme d'argent – par exemple – sur le compte bancaire de la société. En pratique, l'associé prête de l'argent à sa société.

La grande différence entre capital et compte courant d'associé réside dans sa liquidité, c'est-à-dire sa capacité à être remboursé : le capital sera remboursé aux associés le jour de la dissolution de la société, alors que le compte courant d'associé peut être (sauf disposition contraire, cf. paragraphes suivants) remboursé par la société à l'associé ou aux associés à tout moment, dès l'instant où il y a de la trésorerie disponible.

Il est donc possible de dissocier le montant du capital des besoins de financement et de trésorerie dont a besoin la société naissante. Par exemple, pour un besoin global de 40 000 €, on peut déposer 20 000 € en capital et 20 000 € en compte courant d'associé. Il est également possible d'investir 40 000 € en capital. De même, en poussant le raisonnement à l'extrême, il pourrait être envisagé un capital de 1 000 € et un apport en compte courant de 39 000 €.

Quels sont les intérêts de panacher apport en capital et compte courant d'associé ?

Dans la première hypothèse (versement de 20 000 € en capital et de 20 000 € en compte courant d'associé), le jour où il y a un peu de trésorerie dans la société, l'associé peut se rembourser la trésorerie ainsi avancée, ce qui n'est pas possible s'il a investi les 40 000 € en capital. Le remboursement des 20 000 € en provenance du compte courant ne générera aucune fiscalité personnelle. Cette situation est notamment avantageuse si l'activité nécessite une mise de fonds au départ mais, une fois lancée, dégage une marge intéressante.

Si plusieurs associés veulent investir ensemble dans une société avec des moyens différents, le fait de constituer un petit capital et qu'un ou plusieurs associés complètent le besoin de trésorerie initial par des apports en compte courant, permet de ne pas faire dépendre la part de

Questions juridiques

capital détenue par chacun des associés du montant des fonds apportés. Les associés qui complètent le besoin de trésorerie par des apports en compte courant prêtent de l'argent à la société, moyennant – éventuellement – rémunération de leur apport (*cf.* question 34).

De plus, depuis 2011, il y a moins d'intérêt à investir en capital dans sa société. Les conditions d'octroi de la réduction d'impôt sur le revenu au titre des investissements sont devenues contraignantes. Il reste la question de l'image de la société (*cf.* question 2).

Panacher compte courant et capital permet plus de souplesse dans la gestion de la trésorerie et dans la manière de s'associer au sein d'une même entreprise.

Fiscalement (impôt sur le revenu), depuis 2011, il y a moins d'intérêt à investir en capital.

Question 2

Quel capital pour ma société ?

Le capital correspond à la somme ou aux biens apportés par les associés lors de la création de leur société – ou en cours de vie de l’entreprise s’ils décident d’augmenter le capital. Il figure sur tous les documents commerciaux (papiers à en-tête, factures, devis, etc.).

Dans la question 1, il s’agissait de dissocier la somme d’argent indispensable au lancement de l’activité du montant du capital. Il convient désormais d’étudier les critères permettant de déterminer le montant du capital : la visibilité commerciale d’une part, et les éventuelles aides fiscales qui pourraient en découler d’autre part.

Visibilité nécessaire de l’entreprise

Une société en devenir, aussi bien qu’une société existant depuis plusieurs années, est visible de ses partenaires (clients, fournisseurs, réseau bancaire, etc.) par les résultats qu’elle peut montrer, la qualité de ses outils de communication et plusieurs autres critères. Mais il en est deux qu’il convient de ne pas négliger : la forme juridique de la société et le montant du capital social (pour la forme juridique, *cf.* question 4).

Dans la représentation du monde économique, une société avec un capital de 1 000 € est *a priori* nettement moins crédible qu’une société possédant un capital de 10 000 €. Aussi, au moment de la création de la société, il importe de savoir si les partenaires vont avoir un regard spécifique sur le montant du capital social. À titre d’exemple, qu’un boulanger soit sous forme d’une société de type SARL au capital de 1 000 € ou de 20 000 €, cela ne gêne en aucune façon ses clients.

Créateurs d'entreprise, lancez-vous !

En revanche, un capital faible, pour une société dans le domaine du marketing ou des voyages, pourrait être de nature à gêner la relation avec ses clients. L'image véhiculée par un capital important – qui peut être très éloignée de la réalité – est celle d'une relative solidité financière ; et l'on contractera plus facilement avec une société solide qu'avec une société ayant mis peu de fonds pour se constituer.

Le montant du capital donne une image – bien que très imparfaite – de la société créée. Il importe donc d'apprécier si, dans l'activité envisagée, les clients ou les fournisseurs vont avoir un regard particulier sur cette question. Si tel est le cas, il faut envisager un capital d'un montant idéalement supérieur à 7 500 € – correspondant au seuil psychologique antérieur de 50 000 F pour constituer une SARL.

Capital et besoin de financement pour mon entreprise

Si l'entrepreneur souhaite emprunter, le banquier va lui demander un apport minimum en capitaux propres. Dans cette situation, il est possible de procéder de deux manières différentes. Soit l'apport que demande l'établissement bancaire est mis en capital ; par exemple, pour accorder un emprunt de 50 000 €, il souhaite que les capitaux propres soient au minimum de 50 000 €. Une des manières de satisfaire à cette contrainte est de constituer la société avec un apport en numéraire de 50 000 €.

Soit l'apport demandé est mis pour partie en capital, et pour le solde en compte courant d'associé. Dans l'exemple précédent, le capital social pourrait s'élever à 30 000 €, et les associés pourraient mettre en compte courant les 20 000 € restants. Dans la traduction comptable de cette décision juridique, les 20 000 € de compte courant ne constituent pas des capitaux propres, au sens bancaire du terme. Toutefois, il est conseillé – et même souvent exigé par les banques – d'interdire le remboursement du compte courant tant que l'emprunt n'a pas été remboursé. Pour ce faire, il convient de rédiger une assemblée générale ordinaire et de prendre la décision de bloquer le remboursement des comptes courants d'associés. Ainsi, les comptes courants seront assimilés à des « quasi-fonds propres » pour la banque, offrant les mêmes garanties que si toute la somme avait été placée en capital social.

Éventuels avantages fiscaux liés au versement du capital

Lorsqu'une personne investit dans une société commerciale, elle peut déduire de son impôt sur le revenu une partie de cet investissement. Les principales conditions sont les suivantes : pas de cession des titres pendant 10 ans, embauche de deux salariés, même à temps partiel – activités de gestion de parc immobilier exclues, ainsi que toute activité ne comportant pas des risques quant à la nature de l'investissement.

Le taux de la réduction du montant de l'impôt sur le revenu est de 20 % du montant du capital investi.

La démarche destinée à évaluer le montant idéal de capital consiste à répondre à ces deux questions (dans l'ordre) : Ai-je besoin d'avoir un capital visible de manière particulière ? Mes partenaires vont-ils s'intéresser à mon environnement juridique pour travailler avec moi ?

Si oui, choisir un capital important (au-delà de 8 000 à 10 000 €, par exemple).

Sinon, ai-je une possibilité de réduire mes impôts personnels en investissant des sommes significatives en capital ?

Si oui, choisir un capital évalué en fonction de mes capacités financières et de l'économie attendue.

Si la réponse aux deux questions est « non », il n'y a pas d'inconvénient à choisir un capital faible.

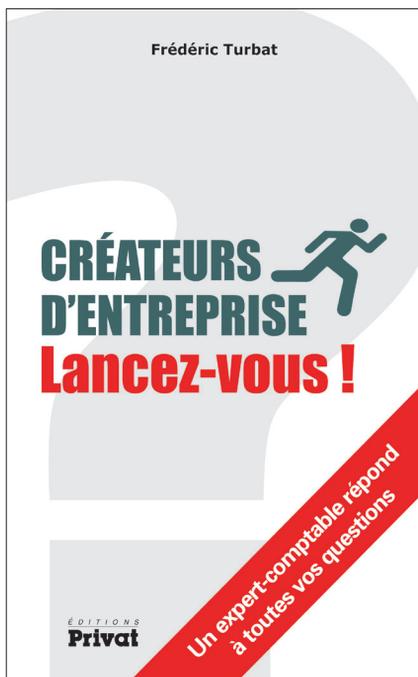
Pour plus de renseignements :

Éditions Privat
05 61 33 77 00

info@editions-privat.com
www.editions-privat.com

Cet ouvrage a été achevé d'imprimer en janvier 2012
par France Quercy, à Mercuès (49).
Photogravure de la couverture :
Ombre & Lumière, à Lavour (81).

Imprimé en France.



Créateurs d'entreprise Lancez-vous !

Frédéric Turbat

Cette édition électronique du livre
Créateurs d'entreprise Lancez-vous ! de Frédéric Turbat
a été réalisée le 13 avril 2012 par les Éditions Privat.
Elle repose sur l'édition papier du même ouvrage
(ISBN : 978-2-7089-4440-4).
ISBN PDF : 978-2-7089-0120-9