

# CHAPITRE 1

## LA CRÉATION DE L'ENTREPRISE

Référentiel et savoir associés

Création d'une entité commerciale.

### Objectifs :

Connaître les principes de financement d'un projet de création d'entreprise.  
Choisir une forme juridique adaptée à l'entreprise.

La création de l'entreprise nécessite, après avoir étudié le marché, de rechercher des fonds pour financer son projet, et de choisir un cadre juridique pour son activité.

## LES PRINCIPES DU FINANCEMENT

Il convient d'envisager la création d'une entreprise comme un investissement. Pour se développer, l'entreprise doit disposer de ressources suffisantes. L'absence de plan de financement sérieux menace le projet et ne permettra pas à l'entrepreneur de récupérer sa mise de départ ou de rembourser les emprunts.

L'idée générale est que les ressources financent les emplois (l'utilisation des ressources, ou, si vous préférez, les besoins).

### 1 LES NOTIONS D'EMPLOIS ET DE RESSOURCES

#### Les emplois

Les emplois sont les besoins nécessaires à la création et au développement de l'entreprise et de son activité. Pour établir un plan de financement, il faut les anticiper.

Les emplois sont essentiellement constitués des éléments suivants :

- Les investissements prévisionnels : il s'agit des prévisions d'achat de machines, de matériels, de mobiliers, de logiciels. Il s'agit essentiellement d'acquisitions nécessaires à l'entreprise à long terme.

- Le BFR (besoin en fonds de roulement) prévisionnel : il s'agit de financer les besoins à court terme : prévisions d'achat du stock, financement des créances clients (certaines ventes se font à crédit : les clients payent leurs achats plus tard. Les encaissements étant retardés, l'entreprise doit donc avoir de la trésorerie d'avance).
- Le remboursement des emprunts : si des emprunts ont été effectués, l'entreprise doit commencer à les rembourser. Il faut donc en tenir compte dans son plan de financement.
- Distribution prévisionnelle des bénéfices : il faut ici prévoir, le cas échéant, la répartition des bénéfices ou la rémunération des investisseurs (dividendes).

---

## Les ressources

---

L'entreprise peut être financée par des fonds propres (qui lui appartiennent) ou par des ressources externes (obtenues auprès d'organismes extérieurs).

Les ressources sont constituées des éléments suivants :

- Les apports de l'entrepreneur ou des associés : les apports sont les fonds ou les biens que l'entrepreneur ou les associés souhaitent laisser à l'entreprise de manière définitive.
- Les comptes courants d'associés : dans les sociétés, les associés peuvent prêter des fonds à leur propre société. La société doit leur verser des intérêts et les associés peuvent récupérer leur capital à court ou moyen terme.
- Les subventions d'investissement. Elles sont de plus en plus rares car une subvention d'investissement reste acquise à l'entreprise quoiqu'il arrive. Mais l'État ou d'autres organismes (comme des fondations) aident parfois les jeunes entreprises.
- Les emprunts bancaires auprès d'organismes de crédits (banques).
- Les emprunts aidés : l'État, des collectivités territoriales ou des fondations peuvent accorder des prêts, pour des montants limités, à des taux avantageux, aux jeunes entreprises ou dans certains secteurs.
- La CAF (capacité d'autofinancement) : après un an d'activité, il est possible de prévoir que l'activité génère des excédents qui viennent abonder les ressources de l'entreprise.

## 2 PRÉSENTATION DU PLAN DE FINANCEMENT

Lors du processus de création d'une entreprise, il faut construire un plan de financement à trois ans. Ce plan de financement permet de prévoir les besoins et les ressources nécessaires. Il est aussi exigé lorsque le créateur d'entreprise démarche les organismes susceptibles de financer ce projet.

Il se présente sous forme de tableau mettant en face à face les emplois (besoins) et les ressources.

#### PLAN DE FINANCEMENT

	Début	Année 1	Année 2	Année 3
<b>RESSOURCES</b>				
<b>Apports</b>				
<b>Emprunts</b>				
<b>CAF</b>				
<b>EMPLOIS</b>				
<b>Investissement</b>				
<b>BFR</b>				
<b>Remboursement des emprunts</b>				
<b>TRÉSORERIE</b>				
<b>Début</b>		(3)		
<b>Flux (1)</b>				
<b>Fin (2)</b>				

(1) : Flux de trésorerie = ressources – emplois.

(2) : Trésorerie fin = trésorerie début + Flux de trésorerie.

(3) : Trésorerie début = trésorerie fin de la période précédente.

## LE CHOIX D'UNE FORME JURIDIQUE D'ENTREPRISE

La création d'une entreprise nécessite de choisir une forme juridique adaptée pour son activité. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises formes juridiques : chacune a ses avantages et ses inconvénients.

Le créateur d'entreprise doit avant tout se décider entre l'entreprise individuelle ou une société.

### 1 LES ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Les entreprises individuelles sont dépourvues de la personnalité morale : l'entrepreneur est alors commerçant, artisan, ou profession libérale et s'immatricule comme tel, en tant que personne physique, auprès du CFE (Centre de Formalités des Entreprises). Ces entreprises sont faciles et peu coûteuses à créer. En revanche, le chef d'entreprise est seul pour investir. Les autres ressources seront externes à l'entreprise. Il est donc difficile pour elles de se développer, même si on connaît quelques grandes entreprises individuelles, avec de nombreux salariés, tout à fait rentables.

## CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES

	El classique
<b>Nombre d'associés</b>	Pas d'associé : entrepreneur individuel.
<b>Montant du capital</b>	Pas de notion de capital social.
<b>Partage du pouvoir de décision</b>	L'entrepreneur individuel dirige seul et prend toutes les décisions.
<b>Responsabilités</b>	Responsabilité limitée au patrimoine professionnel (seuls les biens professionnels peuvent être saisis en cas de faillite, les biens personnels sont protégés) Responsabilité civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction) de l'entrepreneur individuel.

## AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES ENTREPRISES INDIVIDUELLES

Avantages	Inconvénients
Facilité de création : peu de formalités, peu de coûts.	Impossibilité de s'associer.  Difficulté pour se développer : investissement limité qui dépend de la richesse personnelle de l'entrepreneur individuel.
Biens personnels protégés.	
Liberté de l'entrepreneur qui dirige seul.	
Imposition des bénéfices à l'impôt sur le revenu ou à l'impôt sur les sociétés.	

## 2 LES SOCIÉTÉS

Les sociétés sont dotées de la personnalité morale : l'entrepreneur et sa société sont deux personnes juridiques distinctes : l'entrepreneur reste une personne physique, comme vous et moi, et sa société est une personne morale (c'est-à-dire une personne sans existence physique) distincte avec un patrimoine distinct et détenant une capacité juridique. Cette capacité juridique lui permet de passer des contrats (location de locaux, embauche de personnel...) et de voir sa responsabilité mise en cause.

Bien sûr une société agit toujours à travers une personne physique, un gérant par exemple, qui agit au nom de la société et qu'il représente.

Les sociétés sont constituées par leurs statuts qui doivent être publiés. Ces statuts sont à la fois un contrat entre des associés (la société est un contrat) et décrivent l'organisation et le fonctionnement de la société.

Une société présente donc surtout l'intérêt de prendre des associés qui apporteront des fonds propres à la société pour se développer et éviter le recours aux emprunts. Ainsi, si les investissements sont lourds, il est préférable de s'associer.

Il existe de nombreuses formes de sociétés : la SARL (Société A Responsabilité Limitée), la SAS (Société par Actions Simplifiée), la SA (Société Anonyme), la Société en commandite, et la SNC (Société en Nom Collectif).

### CARACTÉRISTIQUES DES SOCIÉTÉS

	SARL	SAS
Nombre d'associés	SARL : 2 à 100. SARLU (ou "EURL") : 1 associé.	SAS : minimum 2. SASU : 1 associé.
Montant du capital	Pas de minimum.	Pas de minimum.
<b>Partage du pouvoir de décision</b>	Gestion courante : gérant(s).  Autres décisions : AGO.  Décisions modifiant les statuts : AGE.	Liberté statutaire.  Seule obligation : désigner un représentant légal de la SAS/SASU.
<b>Responsabilités</b>	Responsabilité financière des associés limitée aux apports.  Responsabilité du ou des gérant(s) : civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction).	Responsabilité financière des associés limitée aux apports.  Responsabilité des dirigeants : civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction).

	SA	Société en commandite.	SNC
<b>Nombre d'associés</b>	2 minimum pour les SA non cotées en bourse. 7 minimum pour les SA cotées en bourse.	Simple : 1 commandité et 1 commanditaire. Par actions : 1 commandité et 3 commanditaires.	Minimum : 2.
<b>Montant du capital</b>	37 000 €.	Simple : pas de minimum. Par actions : 37 000 €.	Pas de minimum.
<b>Partage du pouvoir de décision</b>	Gestion courante : un CA avec un Président et un DG.  Autres décisions : AGO.  Décisions modifiant les statuts : AGE.	Gestion courante : gérant(s).  Autres décisions : AG des commandités et AG des commanditaires.	Gestion courante : gérant(s).  Autres décisions : AG des associés. Unanimité nécessaire pour certaines décisions.

<b>Responsabilités</b>	Responsabilité financière des associés limitée aux apports.	Responsabilité solidaire et indéfinie des commandités sur leurs biens personnels. Responsabilité des commanditaires limitée aux apports.	Responsabilité solidaire et indéfinie des associés sur leurs biens personnels.
	Responsabilité des dirigeants : civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction).	Responsabilité des gérants : civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction).	Responsabilité des gérants : civile (en cas de faute de gestion) et pénale (en cas d'infraction).

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES SOCIÉTÉS

	<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<b>SARL</b>	<p>Possibilité d'associé unique.</p> <p>Facilité de transformation de la SARLU en SARL.</p> <p>Pas de minimum requis pour le capital social (1€ symbolique).</p> <p>Responsabilité limitée aux apports.</p> <p>Clause d'agrément : elle permet de choisir ses associés.</p>	<p>Formalités et coûts de création par rapport aux EI.</p> <p>Lourdeur de fonctionnement (à cause du système d'Assemblée Générale), sauf SARLU (anciennement « EURL »).</p> <p>Clause d'agrément : pour revendre ses parts sociales, il faut l'autorisation des autres associés (sauf cession à un ascendant ou à un descendant).</p>
<b>SAS</b>	<p>Possibilité d'associé unique (SASU).</p> <p>Pas de capital social minimum requis (1€ symbolique).</p> <p>Responsabilité limitée aux apports.</p> <p>Liberté d'organisation et de fonctionnement grâce à la liberté statutaire (aucune règle n'est prédéfinie).</p> <p>Revente libre des actions (sans l'autorisation des autres associés).</p>	<p>Formalités et coûts de création.</p> <p>Rigueur nécessaire dans la rédaction des statuts.</p> <p>Obligation légale : désigner un représentant légal de la SAS (comme dans toutes les sociétés) : ici le représentant légal est appelé « Président ».</p>
<b>SA</b>	<p>Crédibilité vis-à-vis des partenaires (banques, fournisseurs...).</p> <p>Responsabilité limitée aux apports.</p> <p>Facilité de transmission des actions.</p> <p>Possibilité de faire appel public à l'épargne (SA cotée en Bourse).</p>	<p>Réunir 7 associés et 37 000 € de capital de départ (pour les SA cotées).</p> <p>Formalités et coûts de création.</p> <p>Lourdeur de fonctionnement (AG).</p> <p>Risque d'instabilité des dirigeants (révocables sans préavis, sans motifs).</p>

<p><b>Société en commandite</b></p>	<p>Permet d'associer deux catégories d'associés aux intérêts différents. Permet d'éviter la prise de contrôle par les investisseurs. Responsabilité limitée aux apports pour les commanditaires.</p>	<p>Formalités et coûts de création. Lourdeur de fonctionnement. Responsabilité solidaire et indéfinie des commandités. Réunir 37 000 € de capital de départ pour la SCA.</p>
<p><b>SNC</b></p>	<p>Pas de capital social minimum requis pour la création (1€). L'unanimité permet une stabilité des dirigeants, de choisir les associés... L'imposition des bénéfices à l'IS est possible.</p>	<p>Formalités et coûts de création. Lourdeur de fonctionnement. Responsabilité solidaire et indéfinie des associés. Blocages à cause de l'unanimité (difficulté à sortir de la SNC par ex.).</p>

# Entraînement

Corrections en fin d'ouvrage

## QCM

---

Plusieurs réponses possibles.

**1 Pour se développer plus rapidement, il est préférable de choisir :**

- Une entreprise individuelle
- Une société

**2 Pour protéger ses biens personnels, il est préférable de choisir :**

- Une entreprise individuelle
- Une société

**3 Le besoin en fonds de roulement fait partie :**

- Des emplois
- Des ressources

**4 L'emprunt fait partie :**

- Des emplois
- Des ressources

**5 Le remboursement des emprunts fait partie :**

- Des emplois
- Des ressources

## EXERCICE 1

---

Monsieur A souhaite créer un petit commerce de produits cosmétiques BIO dans le triangle d'or de Bordeaux. Il souhaiterait s'installer rapidement, sans perdre de temps en formalités. Il vous communique les informations en sa possession :

Il apporterait 30 000 € de fonds propres à l'entreprise.

L'investissement en aménagement du point de vente s'élèverait à 60 000 €  
 Il a obtenu un emprunt de 50 000 € auprès de sa banque.  
 Il estime son BFR à 20 000 € dès le début de l'activité. Les années suivantes, il prévoit une augmentation du BFR de 2 000 € chaque année.  
 La trésorerie de départ serait de 5 000 €.  
 Le remboursement de l'emprunt représente 10 000 € par an.  
 La CAF serait nulle pour N, de 17 000 € pour N+1 et de 18 000 € pour N+2.  
 Monsieur A hésite à ne se verser aucune rémunération les 3 premières années d'activité.

**1** Quelle(s) forme(s) juridique(s) d'entreprise pouvez-vous conseiller à Monsieur A ?

**2** Établir le plan de financement de Monsieur A à 3 ans en remplissant l'annexe ci-dessous et donnez une première analyse.

Annexe.

	Point de départ	N	N+1	N+2
<b>RESSOURCES</b>				
Apports				
Emprunts				
CAF				
<b>EMPLOIS</b>				
Investissement				
BFR				
Remboursement des emprunts				
<b>TRÉSORERIE</b>				
Début				
Flux				
Fin				

## EXERCICE 2

---

Madame B souhaiterait créer son entreprise de création de parfums sur mesure, à la demande des clients, à proximité des Champs-Élysées à Paris. Elle espère y développer une clientèle internationale attirée par la renommée de Paris dans ce domaine.

Les investissements seraient assez conséquents. Elle souhaiterait débiter seule cette activité, mais envisage à court terme de prendre deux amis comme associés et rester majoritaire. Elle souhaiterait diriger la société et l'organiser comme elle l'entend.

L'investissement initial serait de 200 000 €. Le BFR serait de 50 000 €, puis augmenterait de 5 000 € par an les années suivantes. Madame A bénéficierait d'un apport de 100 000 €. La banque lui accorderait un prêt de 100 000 €. Une fondation lui accorderait une subvention d'investissement de 20 000 € et un prêt de 50 000 €. Les annuités de remboursement des prêts seraient de 18 000 € par an.

Au terme de la première année, la CAF serait de 20 000 € par an. Elle souhaiterait se verser une rémunération de 15 000 € (annuel) au moins la première année, et 30 000 € les années suivantes.

- 1** Dressez le plan de financement à 3 ans en l'état. Commentez la situation.
- 2** La décision de Madame B de prendre des associés est-elle nécessaire ?
- 3** Le cas échéant, quelle forme juridique d'entreprise conseillez-vous à Madame B.

## EXERCICE 3

---

Mademoiselle C souhaiterait créer un SPA aux Antilles avec 7 amis. Ils envisagent de reprendre un hôtel existant à rafraîchir un peu. Chacun apporterait 30 000 €. Au départ, la structure tournerait grâce à une hôtellerie limitée et quelques formules de soins dans des locaux adaptés.

Dans le futur, ils souhaiteraient faire évoluer la structure vers une activité ouverte aux curistes, et envisage une société cotée en Bourse afin d'attirer les investisseurs.

L'investissement de départ serait de 500 000 €. Il faut prévoir un BFR initial de 45 000 €. La trésorerie de départ à prévoir serait de 20 000 €. L'emprunt serait de 300 000 € remboursable par annuité constante de 50 000 €.

La CAF serait de 20 000 € la première année, de 60 000 € la deuxième année et de 60 000 € la troisième année.

**1** Proposez à Mademoiselle C les formes juridiques envisageables pour ce projet d'entreprise, ainsi que leur avantage et leur inconvénient principal.

**2** Dressez le plan de financement à 3 ans. Commentez la situation.

# SYNTHÈSE

## Création d'une entité commerciale



- Commerçant/ artisan : entreprise individuelle
- Société (SARL, SNC, SAS...)

- Investissement nécessaire (emplois)
- Fonds propres / Apports, emprunts (ressources)

- Entreprise immatriculée et financée

## LEXIQUE



**Entreprise individuelle** : Commerçant, artisan ou profession libérale immatriculé comme « personne physique », sans capital social, sans apport, sans patrimoine propre.

**Société** : Création d'une personne morale, immatriculée comme telle, disposant d'un patrimoine propre (capital social).

**Ressources** : Origine des financements (fonds propres, emprunts...).

**Emplois** : Destination (utilisation) des financements : acquisition de machines, matériels, mobilier...

**Trésorerie** : Ressources – emplois.