

Le régime de l'auto-entrepreneur a connu un succès croissant dès son entrée en vigueur le 1^{er} janvier 2009. L'évolution positive du nombre d'entreprises créées depuis, témoigne de sa vitalité et de ses vertus en matière de création.

Pour autant, la mise en œuvre pratique n'est pas toujours strictement fidèle aux intentions du législateur.

Ainsi, parmi les limites d'un régime dont les contours continuent à évoluer, l'isolement et la rapidité qui caractérisent l'acte de création, présentent une réelle singularité qui n'est pas sans conséquences.

Parce que les créations d'entreprises sont marginalement accompagnées dans le champ sportif, le régime de l'auto-entrepreneur peut engendrer l'illusion d'une démarche simple et sans risque. Corrélé avec le phénomène toujours en vogue du bien-être et de la forme qui attire de plus en plus d'entrepreneurs éloignés du sport, le régime contribue trop souvent à les isoler dans des dérives qu'il est préférable de bien cerner avant de se lancer. Attention supplémentaire, la profession d'éducateur sportif est réglementée : le phénomène de développement de plateformes mettant en relation directe des encadrants et des clients potentiels ne peut libérer le professionnel non salarié des conditions de diplômes fixant les prérogatives d'exercice, ce que certains semblent ignorer.

Que faut-il retenir aujourd'hui pour éviter de tomber dans certains pièges et, au contraire, se saisir de façon opportune du statut d'auto-entrepreneur ?

Panorama des informations à transmettre et des conseils à prodiguer à un entrepreneur sportif avant qu'il ne décide de créer son auto-entreprise en un seul clic ●●●●●

DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR... CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT DE SE LANCER DANS L'ENCADREMENT DU SPORT

Savoirs et Références

Un phénomène dans le champ du sport

Depuis son instauration en 2009, le régime fiscal et social d'auto-entrepreneur a connu une forte

croissance, pour ne pas dire une explosion. Ce phénomène connaît pour la première fois une nette décélération en 2015.

Les données statistiques dont on dispose ainsi que des études

territoriales dans certaines disciplines, permettent de mesurer quelques tendances significatives quant à son impact dans le champ du sport.

► Points de repère

Micro-entrepreneur, auto-entrepreneur, travailleur indépendant, indépendant, chef d'entreprise ?

■ Le micro-entrepreneur est à la fois un entrepreneur individuel et un travailleur indépendant. Depuis le 1^{er} janvier 2016 ce terme remplace celui d'auto-entrepreneur. Il qualifie une personne qui exerce une petite activité indépendante en bénéficiant non seulement du régime fiscal de la micro-entreprise, mais aussi d'un régime social « ultra simplifié » (« microsocio »).

■ Le terme travailleur indépendant est utilisé par les caisses sociales des TNS (travailleurs non salariés) pour désigner un entrepreneur individuel exerçant son activité sans salarié.

Il est depuis longtemps couramment utilisé pour désigner un professionnel exerçant seul et en toute indépendance une activité historiquement dominée par le salariat (informaticien, graphiste...). Ces derniers, qualifiés aussi de free-lance dans certaines professions, choisissent souvent le statut d'entreprise individuelle, mais peuvent aussi créer une société unipersonnelle, en EURL par exemple ou recourir à une société de portage. Cette termi-

nologie, fait généralement référence à la notion d'entrepreneur individuel « classique » à savoir un entrepreneur individuel soumis à un régime réel d'imposition.

■ Les « indépendants » sont nombreux dans le secteur du sport, en particulier pour certaines activités qui ont concentré et concentrent encore de nombreux professionnels travailleurs indépendants.

FOCUS

... Les indépendants de la spéléologie

■ De mars à décembre 2009, le Pôle Ressources National Sports de Nature lance une enquête auprès des professionnels de la spéléologie. Le régime de l'auto-entrepreneur se met en place. Il n'a aucune incidence sur l'enquête.

Ce qui nous intéresse, ce sont les commentaires associés aux résultats qui témoignent de l'ambiguïté du terme « indépendant » dans le sport.

« Seuls 11% des répondants sont exclusivement salariés, ce qui détermine une population de professionnels à la « culture indépendant » d'autant mieux ancrée qu'ils sont près de 3/4 à exercer exclusivement sous statut indépendant (travailleurs indépendants, gérants et assimilés). Le regroupement d'indépendants sous forme de syndicat local, de type « bureau des guides », est une forme juridique de travail plus fréquemment citée par les « initiateurs saisonniers », qui viennent renforcer ce type de structures en saison touristique ».

➤ Source : *Mieux connaître les professionnels des Sports de nature - Enquête métier 2010 - Pôle Ressources National Sports de Nature*

<http://doc.sportsdenature.gouv.fr/>

■ Aujourd'hui, le terme d'indépendant, dans le langage courant du milieu sportif, ne permet pas de distinguer le régime fiscal et social de l'entrepreneur.

Par ailleurs les enquêtes emploi révèlent que les auto-entrepreneurs ne se considèrent pas nécessairement comme des chefs d'entreprises, une reconnaissance qui passe souvent à leurs yeux par un changement de statut vers l'EURL ou la SARL... De quoi alimenter de nombreuses confusions.

BON à SAVOIR

Statut ou Régime ?

Le statut renvoie à une structure juridique, une entité légale à part entière accompagnée de ses obligations, ses avantages et ses responsabilités propres. Le régime désigne un certain nombre de données sociales et fiscales associées à un statut juridique d'entreprise. On va, par exemple, parler de « régime micro-social » ou « micro-fiscal » pour les auto-entrepreneurs.

Aujourd'hui, que l'on parle d'auto-entreprise ou de micro-entreprise, on désigne une seule et même structure juridique. En effet, on a généralisé les vertus de l'auto-entreprise à la micro-entreprise à savoir le régime micro-social et le régime micro-fiscal, la déclaration simplifiée, et toutes les

composantes du régime auto-entrepreneur.

Entre les termes à valeur juridique, les expressions employées dans le langage courant alimentées notamment sur des confusions liées à des mauvais usages du terme statut ou régime, il est préférable de faire preuve de prudence avant de les utiliser pour qualifier la forme juridique d'une activité.

Qui sont les auto-entrepreneurs du sport ?

La Caisse Interprofessionnelle de Prévoyance et d'Assurance Vieillesse des libéraux (CIPAV), caisse de retraite des auto-entrepreneurs, répertorie l'ensemble des activités libérales relevant de son périmètre et recense pour le sport des activités que l'on peut classer en trois catégories :

■ **Les "encadrants"** : ce sont plutôt des intervenants saisonniers qui exercent leur activité en tant qu'entraîneur personnel ou devant des groupes. Ils sont maîtres-nageurs, moniteurs de ski, accompagnateurs en moyenne montagne (AMM), professeurs de danse, de golf, de gymnastique, de tennis...;

■ **Les "pratiquants"** : ils sont sportifs professionnels, joueurs, skippers, pilotes... Ils sont enregistrés en tant qu'auto-entrepreneurs pour vivre de leurs performances sportives ou de leur statut de sportif de haut niveau ;

■ **Les autres** exercent une profession en lien avec le mouvement sportif comme les correspondants sportifs ou les speakers-animateurs.

➔ Sources : « Le recours aux auto-entrepreneurs dans le mouvement sportif »
Note de contexte du Centre de Ressources
DLA Sport - Mars 2016

Qui sont leurs clients ?

Les clubs et structures du mouvement sportif, les entreprises, les collectivités ainsi que les particuliers peuvent être des clients des auto-entrepreneurs.

Client	Auto-entrepreneur "Encadrant"	Auto-entrepreneur "Sportif"
Club	C'est certainement le cas le plus courant et celui qui doit être étudié pour les problématiques qu'il soulève en termes de conditions d'exercice et de conséquences pour le club.	La prestation du sportif peut se faire sur des compétitions (notamment interclubs pour des sports individuels ou lors d'évènements liés à l'image du sportif (présence à un gala, un entraînement de jeunes etc).
Entreprise	Ce modèle correspond généralement à un démarchage d'un auto-entrepreneur pour proposer des activités aux salariés en marge du temps de travail. La relation peut s'établir en concurrence ou en l'absence d'une offre club équivalente.	Une entreprise peut faire appel à un sportif pour utiliser son image lors d'un évènement interne ou externe. Dans certains cas le sportif est salarié d'un club pour sa pratique et auto-entrepreneur pour des prestations.
Collectivité	Les collectivités peuvent faire appel à un auto-entrepreneur pour de l'encadrement. Cela peut rentrer en concurrence avec les services proposés par un club.	
Particulier	L'auto-entrepreneur exerce sur une activité saisonnière et/ou sur une prestation personnalisée ou parce que le pratiquant ne souhaite pas s'inscrire en club, rentrant en concurrence éventuelle avec les clubs locaux.	

Pour en savoir +

« Le recours aux auto-entrepreneurs dans le mouvement sportif »
Note de contexte du Centre de Ressources DLA Sport - Mars 2016

► Un accélérateur remarquable de la création d'entreprises

à SAVOIR

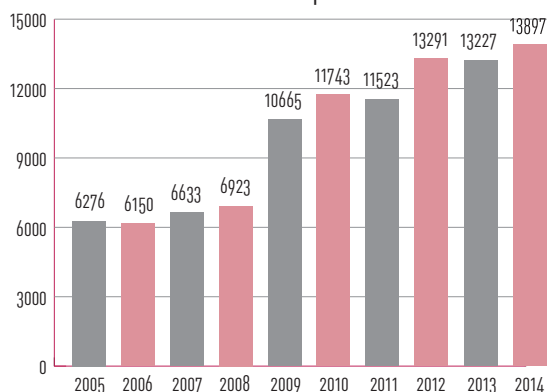
Depuis l'instauration du régime auto-entrepreneur, les créations d'entreprises dans les activités sportives ont en moyenne doublée.

Une montée en puissance dès 2009...

■ 2009 est une année de rupture. Elle marque le développement accéléré des créations d'entreprises, ainsi que la baisse concomitante des entreprises créées ayant des salariés. En effet, près de 95% d'entre elles n'ont aujourd'hui aucun salarié alors qu'elles étaient deux fois plus nombreuses à employer des salariés en 2008.

Ce mouvement rend compte de l'engouement immédiat du secteur pour ce nouveau régime.

■ Nous pouvons cependant nous questionner sur cette évolution : est-elle le reflet d'un « non-salariat entrepreneurial » révélateur d'une dynamique de développement de l'emploi dans le sport, ou d'un « non-salariat par défaut » en période de mauvaise conjoncture économique ?



Nombre d'entreprises créées au sein du secteur sportif sur la période 2005-2014

➔ Source : INSEE, Traitement DSC3, Ministère chargé des sports - 2016

Pour en savoir +

"Les transitions professionnelles révélatrices d'un marché du travail à deux vitesses" - France Stratégie
www.strategie.gouv.fr/publications/

à SAVOIR

Pour prendre la mesure du nombre d'auto-entrepreneurs intervenant dans le champ sportif, les statistiques de l'ACOSS, caisse nationale du réseau des URSSAF, sont aujourd'hui les plus précises. Elles totalisent en effet le nombre d'auto-entrepreneurs par catégorie de métier dont celui libellé : « Activités sportives, récréatives et de loisirs ».

Six ans après l'instauration du régime et l'engouement qu'il a provoqué dans tous les secteurs d'activité, une évolution nouvelle se fait jour dans le secteur du sport, comme dans d'autres secteurs. Dans ce contexte, replacer les chiffres clés du sport dans une perspective plus large s'impose.

... qui marque le pas en 2015

■ Fin 2015, le nombre d'auto-entrepreneurs inscrits, tous secteurs d'activités confondus, qu'ils aient déclaré ou non un chiffre d'affaire, s'établit à 1 012 000, une nette décélération par rapport à 2014. Cette évolution résulte du recul des immatriculations nouvelles (-7,9 %) et de la hausse concomitante des radiations (+1,1%). En parallèle, le nombre d'auto-entrepreneurs ayant déclaré un chiffre d'affaire positif a ralenti de 3 points en un an (+6,1% en 2015 contre +9,7% en 2014).

■ Cette évolution cache des disparités sectorielles. Le secteur des transports reste de loin le plus dynamique avec plus de 38% de création en 2015 contre +28% en

2014. Les activités immobilières triplent leur progression avec un taux de +17,6% en 2015, les activités financières et d'assurance ainsi que le commerce de gros doublent en moyenne leur progression avec un taux de progression moyen supérieur à 10%.

■ Les activités sportives connaissent quant à elles une forte décelération malgré une certaine stabilité du nombre de radiations qui s'élèvent à environ 5200 en 2015 contre 5000 en 2014.

C'est avant tout la baisse de 20% des immatriculations enregistrées sur une année (7000 en 2015 contre 8600 en 2014) qui acte cette évolution ainsi que le ralentissement marqué du nombre d'auto-entrepreneurs économiquement actifs (+6,2% en 2015 après +17,7% en 2014), une tendance commune à la plupart des activités.

En revanche, comme dans tous les secteurs, le chiffre d'affaire trimestriel global progresse en 2015. Cette hausse est cependant modérée (+8,1%) au regard des évolutions observées sur l'ensemble des activités, la moyenne de 10,4% incluant des secteurs où la hausse a été particulièrement forte en 2015, comme dans le secteur des activités financières et d'assurances (+27,2%) ou dans celui du commerce de gros (+20,7%).

Pour en savoir +

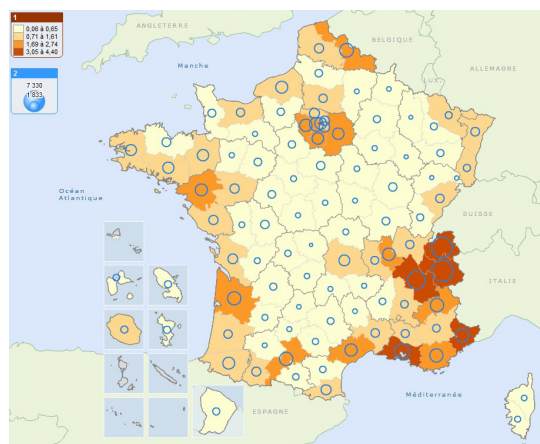
📄 ACOSSAT n°235, juillet 2016

Des pôles de concentration géographique majeurs...

■ La répartition départementale des entreprises créées en 2014 pour ce qui concerne le secteur du sport révèle de fortes disparités.

Les régions Île-de-France, Pays de la Loire, Nouvelle Aquitaine, Provence-Alpes-Côte-d'Azur et Auvergne-Rhône-Alpes concentrent les créations les plus nombreuses.

Il faut nuancer ce score par les données démographiques, en particulier pour les régions Île-de-France (12 millions d'habitants) et Auvergne-Rhône-Alpes (7,7 millions d'habitants). Les disparités démographiques départementales pondèrent aussi ce résultat. Le département des Bouches-du-Rhône concentre plus de 1,9 million d'habitants, les Hauts-de-Seine près de 1,6 million, la Loire-Atlantique plus de 1,3 million et l'Isère près de 1,2 million.



Répartition départementale (en%) des entreprises créées dans le sport en 2014 (1) et effectifs éducateurs sportifs déclarés en 2015 (2)

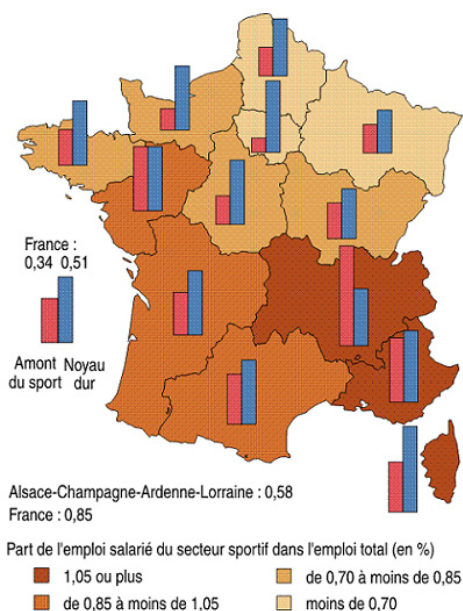
Note de lecture :

En 2014, moins de 0,65% des entreprises créées l'ont été en Ile-et-Vilaine et dans ce même département on comptabilise en 2015 entre 1 137 et 2 070 éducateurs sportifs déclarés.

➔ Source : Données INSEE issues du Répertoire des Entreprises et des Établissements (REE/Sirène) ; Données issues de l'Atlas des éducateurs sportifs déclarés, édition 2015. Ministère chargé des sports

■ Pour autant, le croisement de ces données avec l'analyse du poids du secteur sportif dans l'emploi total révèle des convergences en termes de dynamiques, laissant apparaître au final une plus forte concentration du secteur, quelles que soient les modalités d'observation, dans les zones de montagne et de littoral. Cette situation rend compte de la place particulière des activités concernées par la « famille » des sports et loisirs de nature.

Le tableau suivant révèle la dynamique particulière des départements de la Savoie et de la Haute-Savoie parmi les 6 départements où la dynamique de création est la plus forte en 2014. Ces deux départements sont en effet en tête de liste pour la création d'entreprise. Ils concentrent aussi les effectifs les plus forts d'éducateurs sportifs déclarés tout en étant ceux qui disposent des plus faibles effectifs démographiques. Ces résultats sont à corréliser avec la part des entreprises créées ayant comme activité principale l'enseignement des disciplines sportives et d'activités de loisirs et le poids du tourisme dans l'économie de ces deux départements.



Part des emplois liés au sport dans l'ensemble des emplois salariés

➔ Source : Insee 2016

Pour en savoir +

www.insee.fr/fr/statistiques/

PORTRAIT de TERRITOIRE

Le cas de la Savoie

La Savoie est le département le plus touristique de France par la richesse produite, soit 14% de l'activité économique savoyarde. La Savoie est aussi en tête des départements touristiques français, tant au niveau de la fréquentation que des équipements. L'orientation spécifique reste le tourisme hivernal mais l'offre est originale par son extrême variété avec en particulier un potentiel très important en sports de pleine nature et un secteur de tourisme thermal développé.

➔ Sources : INSEE et Direction départementale des territoires de la Savoie

Départements	Population totale 2015	Effectifs Éducateurs sportifs déclarés 2015	Nombre de créations 2014	% des créations nationales 2014	Part d'entreprises créées ayant comme activité principale l'enseignement des disciplines sportives et d'activités de loisirs 2014
Haute-Savoie	756 501	6944	611	4,40%	73,3%
Savoie	421 105	7330	573	4,12%	80,1%
Paris /Hauts-de-Seine	1 591 403	2192/3053	547	3,94%	60,5%
Bouches-du-Rhône	1 984 784	3721	488	3,51%	65,2%
Alpes Maritimes	1 082 014	2983	464	3,34%	72,4%
Isère	1 224 993	4989	424	3,05%	72,6%
TOTAL	7 060 800	29 020	3017		

PORTRAIT de TERRITOIRE

Le cas de l'Isère

En Isère, le dispositif concerne de nombreux clubs, en particulier pour la gymnastique volontaire et l'escalade. Les auto-entrepreneurs choisissent ce régime soit directement après l'obtention de leur diplôme, soit après une démission d'un emploi en club. Le Comité Départemental Olympique et Sportif (CDOS) a une certaine visibilité de l'évolution du phénomène car il est gestionnaire du dispositif « Impact Emploi » et voit ainsi des clubs licencier leur salarié pour passer à une relation auto-entrepreneur.

➔ Source : Catherine Janvier, Chef de projet au CDOS Isère - « Le recours aux auto-entrepreneurs dans le mouvement sportif » Note de contexte du Centre de Ressources DLA Sport - Mars 2016

...qui révèlent des disparités au niveau des disciplines sportives

En 2014, 66,54% des entreprises créées avaient pour activité principale l'enseignement de loisirs (Code NAF/APE : 85.51Z). C'est de loin l'activité la plus importante dans le secteur sportif. C'est elle qui est le plus impactée par le régime auto-entrepreneur au moment de la création : trois fois plus en 2014 qu'en 2008, une évolution que l'on ne repère pas dans les autres activités liées au sport.

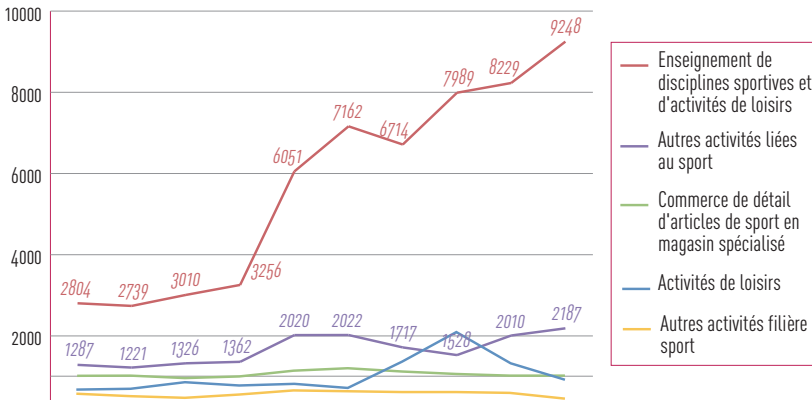
... Les cas du tennis et du basket

■ Une enquête menée en 2014 par la Fédération Française de Tennis (FFT) auprès de ses enseignants professionnels montre que 20% d'entre eux exercent uniquement en indépendant, près de 59% en salarié uniquement et 20% environ comme salarié et indépendant.

Selon Martin Primault, juriste à la FFT, les clubs ont recours aux auto-entrepreneurs car cela simplifie leurs démarches administratives de gestion des emplois.

Dans une discipline collective telle que le basket-ball, il semble que le nombre d'encadrants auto-entrepreneurs soit faible, les clubs ayant parfois recours à des prestataires préparateurs physiques en début de saison, y compris pour les clubs de haut-niveau, mais peu pour l'encadrement permanent.

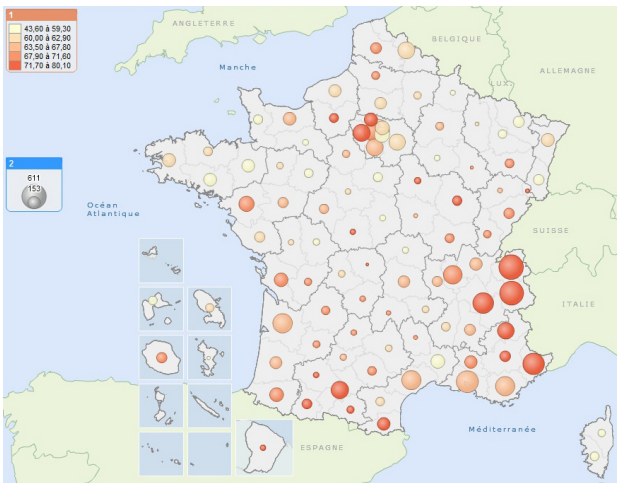
➔ Source : « Le recours aux auto-entrepreneurs dans le mouvement sportif » Note de contexte du Centre de Ressources DLA Sport - Mars 2016



Évolution du nombre de créations d'entreprises selon les activités principales dans le secteur sportif sur la période 2005-2014

➔ Source : Données INSEE issues du Répertoire des Entreprises et des Établissements (REE/Sirène) Traitement DSC3, Ministère chargé des sports

Ces créations sont particulièrement concentrées dans les Alpes, dans les Bouches-du-Rhône et à Paris.



La création d'entreprises dans le secteur sportif en 2014

1= part d'entreprises ayant comme activité principale l'enseignement de disciplines sportives et d'activités de loisirs en 2014

2= nombre de création d'entreprises dans le secteur sportif en 2014

Note de lecture :

En Ile-et-Vilaine, en 2014, 160 entreprises ont été créées dans le secteur sportif. Entre 43 et 59% d'entre elles ont pour activité principale l'enseignement de disciplines sportives et d'activités de loisirs.

➔ Source : Données INSEE issues du Répertoire des Entreprises et des Établissements (REE/Sirène) - Traitement DSC3, Ministère chargé des sports



... Les activités gymniques de la forme et de la force

■ Une enquête menée en 2016 par la Direction régionale de la jeunesse, des sports et de la cohésion sociale d'Île-de-France (DRJSCS) avec l'appui du cabinet Mouvens, révèle la montée en puissance du régime dans ces activités.

Menée auprès des structures et des personnes assurant l'encadrement des activités de forme et de force titulaires du BPJEPS Activités gymniques de la forme et de la force (mentions C et D), cette étude rend compte des principaux leviers qui conditionnent la place croissante des travailleurs indépendants dans ce secteur.

■ Pour ce qui concerne les encadrants : La principale rupture se situe au niveau des revenus. En effet, près de 60% des personnes à leur compte sont satisfaites de leur rémunération contre moins de 38% pour les salariés. Par ailleurs 20% d'entre elles gagnent plus de 2000 € net par mois contre 11% pour les diplômés salariés.

■ La possibilité de pratiquer les tarifs de leur choix, d'aménager leur temps de travail, de choisir leurs clients et de ne pas subir la pression de leurs employeurs

sont les principales satisfactions avancées par les encadrants qui sont à leur compte. Ce choix est aussi conditionné par les difficultés qu'ils rencontrent à trouver un emploi salarié et/ou par l'intérêt d'être indépendant dans le cadre d'une activité secondaire.

■ Pour ce qui concerne les structures employeuses :

Près d'une association sur quatre a aujourd'hui recours à des personnes extérieures pour des missions d'encadrement.

■ La possibilité de s'appuyer sur des personnes qualifiées pour quelques heures, la souplesse dans l'organisation du travail ou tout simplement la difficulté pour des bénévoles à assumer la fonction employeur, sont les principales motivations avancées.

■ Enfin, 78% des diplômés qui ne sont pas encore à leur compte envisagent de s'y mettre !

➔ Source : « Étude sur l'emploi des diplômés du BPJEPS Activités gymniques de la forme et de la force (mentions C et D) et les structures employeuses en Île-de-France », 2016.

Une montée en puissance dans les sports et loisirs de nature

BON À SAVOIR

L'enquête éducateurs sportifs du PRNSN (Pôle Ressources National des Sports de Nature)

Dans le cadre de sa mission « emploi/formation » pour le compte du ministère en charge des sports, le PRNSN réalise des enquêtes emploi, des enquêtes métiers (moniteurs de cyclisme, moniteurs d'escalade et de canyon, moniteurs de plongée, moniteurs de spéléologie, moniteurs de vol

libre, moniteurs de pêche) et une vaste enquête nationale sur les éducateurs sportifs déclarés.

Pour ce qui concerne les sports et loisirs de nature, cette étude s'appuie sur les résultats partiels issus de l'enquête nationale réalisée auprès des éducateurs sportifs en activité dans le champ des sports de nature réalisée en 2015 et actuellement en cours d'exploitation.

Pour en savoir +

Enquête nationale sur l'emploi des éducateurs déclarés en sports de nature. Pôle Ressources National des Sports de Nature / Éric Maurence Consultants / Ministère chargé des sports 2015-2016

à savoir

En 2015, il y a autant d'éducateurs sportifs de nature qui relèvent du régime auto-entrepreneur qu'il y a de salariés en CDD.

L'auto-entrepreneur est le régime le plus répandu après les indépendants, ce qui témoigne sans aucun doute de l'attractivité du régime dans les sports et loisirs de nature.

PORTRAIT de TERRITOIRE

La région Auvergne-Rhône-Alpes

■ Il existe des disparités territoriales que révèlent notamment les enquêtes menées dans les régions.

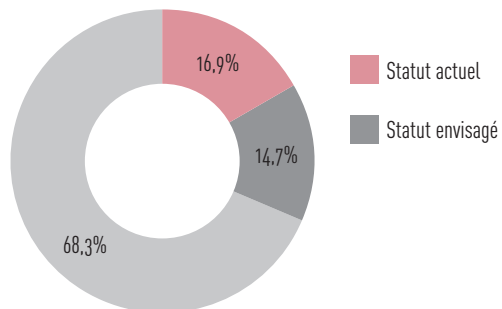
Les données concernant la région Auvergne-Rhône-Alpes publiée en avril 2016 montrent un taux d'éducateurs possédant leur propre entreprise supérieur à la moyenne nationale. Parmi eux près de 19% d'auto-entrepreneurs et 36% d'indépendants.

Pour en savoir +

<http://auvergne-rhone-alpes.gouv.fr>

En 2016, un éducateur sports de nature sur six a adopté le régime d'auto-entrepreneur et une proportion à peu près équivalente (1 sur 7) envisage de l'adopter.

Au total, ce régime est donc susceptible de concerner dans un futur proche 30% des éducateurs sportifs de nature



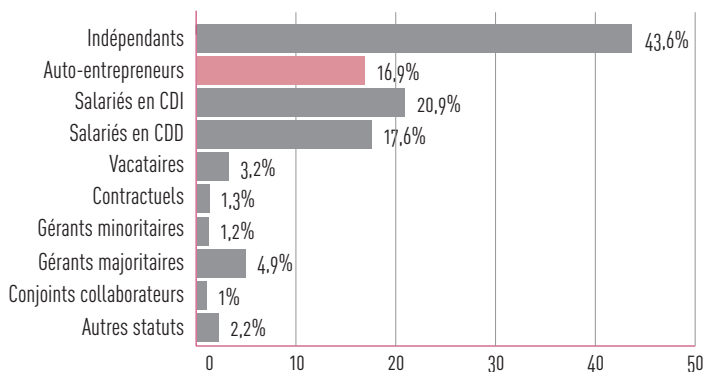
Question : « Envisagez-vous d'adopter le régime d'auto-entrepreneur ou micro-entreprise ? ».

Dans la « famille » des sports de nature, ce sont les 25-29 ans qui ont opté majoritairement pour ce régime (près de 25%) et ils sont plus de 25% à vouloir l'adopter dans cette même tranche d'âge.

➔ Source : Enquête nationale sur l'emploi des éducateurs déclarés en sports de nature. Pôle Ressources National des Sports de Nature / Éric Maurence Consultants / Ministère chargé des sports 2015-2016

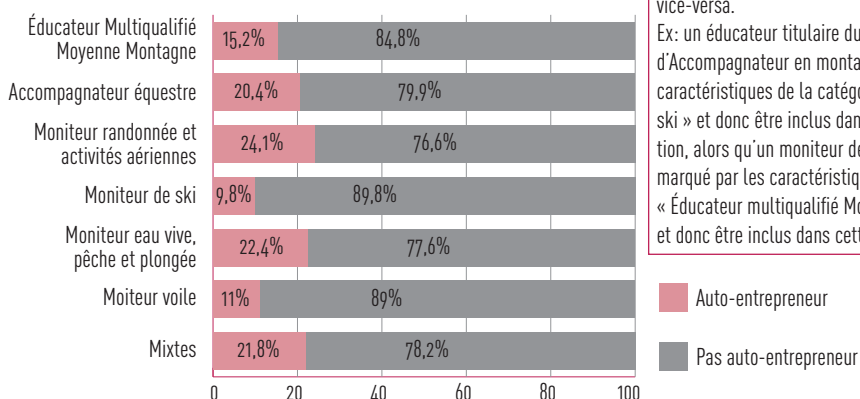
Pour en savoir +

www.afecreation.fr



Répartition des éducateurs sports de nature par statut en 2016

La présence d'auto-entrepreneurs est particulièrement limitée dans les filières voile et ski. C'est en revanche auprès des moniteurs randonnées que ce régime est le plus répandu, puis auprès des moniteurs eau vive.



Note technique :

Attention, ces dénominations représentent des éducateurs sportifs ayant des caractéristiques communes, fortement représentées dans une filière métier. Pour autant une catégorie ne comprend pas seulement des moniteurs de l'activité dominante de la catégorie et vice-versa.

Ex: un éducateur titulaire du diplôme d'Accompagnateur en montagne peut avoir les caractéristiques de la catégorie « Moniteur de ski » et donc être inclus dans cette dénomination, alors qu'un moniteur de ski peut être plus marqué par les caractéristiques de la catégorie « Educateur multiqualifié Moyenne Montagne » et donc être inclus dans cette catégorie.

Statut d'auto-entrepreneur par type d'éducateurs dans les sports de nature

➔ *Source : Enquête nationale sur l'emploi des éducateurs déclarés en sports de nature. Pôle Ressources National des Sports de Nature/Eric Maurence Consultants/Ministère chargé des sports 2015-2016*

Les éducateurs en sports de nature sont nombreux par ailleurs à envisager de créer leur propre structure, notamment quand ils sont salariés (28% des CDD et 26% des CDI).

Fait notable, 25% des auto-entrepreneurs ont également répondu par l'affirmative, ce qui signifie qu'être auto-entrepreneur ne signifie pas nécessairement pour eux être chef d'entreprise...



... Le cas particulier des moniteurs guides de pêche

■ Parmi les moniteurs guides de pêche, la proportion d'indépendants est très forte (67%). Parmi eux, la prépondérance des auto-entrepreneurs est particulièrement élevée, puisqu'elle concerne 45% des répondants, contre 20% pour les travailleurs indépendants « classiques ».

Cette population peut correspondre à une catégorie de professionnels saisonniers ou occasionnels ne tirant pas majoritairement leurs revenus de leur activité de moniteur-guide. Cette forte proportion est aussi certainement liée au caractère relativement récent de cette filière professionnelle.

Pour en savoir +

Cahier de l'observation – Mieux connaître les moniteurs-guides de pêche / enquête métier – Pôle Ressources National des Sports de Nature - 2013

<http://doc.sportsdenature.gouv.fr>

“ **Une facilité pour entreprendre qui manquerait cruellement si ce régime n’existait pas !** ”
Florian Landowski

Annoncé comme un moyen de « libérer l’énergie créatrice » des entrepreneurs, trop souvent freinés par les lourdeurs administratives de la création au démarrage, l’auto-entrepreneur a connu un franc succès dès sa création en 2009.

Simple, accessible et cumulable, sont les maîtres mots qui le caractérisent malgré les réformes successives, dont celle introduite dans le cadre de la loi « Pinel » en 2014. Ces qualités ainsi que la promotion dont il a bénéficié, expliquent son succès dans le secteur du sport.

Pour autant, qu’il s’agisse d’un projet d’activité unique ou d’une activité complémentaire, il convient de bien en cerner les contours avant de le recommander à un porteur de projet dans le champ du sport.

TRAJECTOIRE

Florian Landowski, 33 ans, fondateur de Cycle Service à Lyon

■ Florian Landowski est un passionné de vélo depuis l’enfance. S’il n’a jamais été en club, il a depuis longtemps adhéré individuellement à la FFC (Fédération Française de Cyclisme) pour pouvoir faire de la compétition en amateur. Sportif aguerrri, il a envisagé pendant un temps passer son BEAMM (Brevet d’État d’Accompagnateur en Moyenne Montagne) pour assouvir sa deuxième passion dans un cadre professionnel : la randonnée en montagne.

C’est cependant une autre voie qui s’impose à lui. Après avoir passé un baccalauréat scientifique en 2001, il décide de mettre fin à ses études et trouve rapidement un emploi à Décathlon, une enseigne qui lui permet d’évoluer dans le secteur du sport. Il y reste 4 ans avant de trouver un emploi de coursier qu’il exerce les 6 années suivantes dans une entre-

prise lyonnaise. Cette expérience lui permet de conforter son goût pour la technique et la mécanique autour du vélo.

■ En 2013, il passe son Certificat de Qualification Professionnelle « Mécanicien cycle » dans le cadre de la formation professionnelle. Il y découvre le marché du cycle, une révélation qui l’amène à vouloir créer une entreprise.

Au terme d’une rupture conventionnelle, chômage et soutien complémentaire du RSA lui permettent de déclencher l’ACCRE et sa démarche de création.

■ S’il est conscient que les campagnes de communication sur le régime l’ont influencé, c’est surtout son entourage qui l’a convaincu. Plusieurs amis se sont décidés avant lui et leurs retours ont attiré son intérêt pour le régime.

« C’est la simplicité et la rapidité qui m’a attiré dans le régime et en même temps la possibilité de renoncer facilement.

N'ayant pas de gros investissements, ni de stage à la création à faire, j'ai pu mettre en œuvre mon projet rapidement. »

■ Cycle Service voit officiellement le jour en Juin 2013 et l'activité démarre en septembre. Depuis sa création, l'entreprise est hébergée au 87 rue Jaboulay, dans le 7^e arrondissement à Lyon. C'est la société Becycle, son dernier employeur, qui lui a ouvert les portes de son entrepôt, comme elle le fait pour d'autres entreprises, toutes utilisant le vélo comme moyen de déplacement.

Le loyer modéré et la dynamique collective ont conditionné son choix. S'il n'a pas d'enseigne qui le rend visible, il a un site internet et un compte facebook. Son petit atelier de réparation et de maintenance tous vélos, y compris avec assistance électrique, fonctionne sur rendez-vous. Florian se rend aussi au domicile ou sur le lieu de travail de ses clients.

■ Il sait que ce régime ne pourra pas durer en cas de développement, « mais sans ça, il ne se serait peut-être jamais lancé ». Malgré les 15 000 € d'investissement au démarrage, dont 10 000 dédiés au matériel et pièces détachées, il ne regrette pas son choix. Il a bénéficié de tarifs fournisseurs qui lui ont permis d'« amortir » la non récupération de la TVA et aujourd'hui, il a des projets nouveaux qui voient le jour : former des personnes à la mécanique et offrir un service d'étude posturale sur le vélo.

■ Ses regrets ? Ne pas avoir été accompagné au moment de la création, une situation qui a eu des répercussions sur

les conditions de démarrage, pour évaluer les frais ou chiffrer les stocks. Il a aussi commis « des erreurs stratégiques », un vocabulaire qui en dit long sur le chemin parcouru.

Si au début de son activité il ne se sentait pas chef d'entreprise, c'est chose faite même s'il lui préfère le terme de gérant d'entreprise. Entrepreneur, il l'est devenu et aujourd'hui, il le revendique.

■ Le développement de son entreprise, il y pense avec sérénité dans le cadre de la réglementation actuelle du régime concernant les plafonds. En effet une partie de son activité est déclarée en service (main d'œuvre et « formation ») et une partie en vente de matériel, qui représente aujourd'hui entre 50 et 60% du CA.

■ 2016 est cependant une année test. Il a décidé de tenir une comptabilité très précise et d'évaluer sur chaque activité son temps de travail réel. Son objectif : être accompagné pour évaluer l'intérêt de passer en EURL ou EIRL en 2017, car il prévoit d'accroître ses investissements. L'évolution de son CA qui est passé de 16 000 € en 2014 à 26 000 € en 2015, son activité ainsi que son parcours de créateur lui ont permis de décrocher le prix AUDACE.

Débarrassé du poids des formalités et des « calculs compliqués », le régime lui a permis « d'apprendre à devenir chef d'entreprise en prenant son temps ».

 <http://www.cycleservice.fr/>

 <https://fr-fr.facebook.com/>

L'essentiel de ce qu'il faut savoir en 2016

à savoir

Le régime de l'auto-entrepreneur n'est pas une structure juridique mais un régime micro-fiscal et microsocial simplifié. Une auto-entreprise est une entreprise individuelle.

► Qui peut devenir auto-entrepreneur ?

1. Toute personne qui souhaite créer une entreprise individuelle, sous le régime fiscal de la micro-entreprise.

à savoir

Ce régime convient particulièrement aux personnes qui souhaitent tester un projet ou se lancer seules, tout en ayant une autre activité et/ou une autre source de revenu. On peut citer les demandeurs d'emploi, les salariés du secteur privé ou public, quand le cumul est possible, les retraités ou les étudiants.

Ne sont pas autorisées les professions/fonctions suivantes :

- artiste-auteur (il doit adhérer au régime qui lui est particulier (voir : www.lamaisondesartistes.fr et www.agesa.org) ;
- militaire en activité ;
- vendeur à domicile (décision non définitive) ;

- un salarié en congé parental d'éducation (possible après la fin de ce congé) ;

- une salariée en congé maternité (possible après ce congé) ;

- les activités relevant de l'agriculture ;

- certaines professions réglementées : médecin, expert-comptable...

à savoir

L'auto-entrepreneur est un entrepreneur individuel et un travailleur indépendant non-salarié exerçant une activité professionnelle indépendante à titre principal ou complémentaire.

2. Tout porteur de projet d'activité commerciale, artisanale ou certaines activités libérales souhaitant :

- soit créer une activité complémentaire à un autre revenu ;
- soit créer et tester une idée à titre principal.

à savoir

Le pluriactif travailleur non-salarié ne peut pas exercer une activité sous le régime de l'auto-entrepreneur s'il est en même temps gérant majoritaire de SARL (circulaire n°2008-017 du 22 février 2008). En revanche, un(e) président(e) de SAS, étant assimilé(e) salarié(e), peut exercer une activité complètement différente en auto-entrepreneur.

BON À SAVOIR

Qu'est-ce qu'un établissement d'APS ?

Ce n'est pas l'existence d'un bâtiment qui définit l'établissement d'Activités Physiques ou Sportives, c'est celle d'une activité. Le terme « établissement » doit être entendu de manière extensive de façon à couvrir les cas les plus particuliers. Ce n'est pas nécessairement le lieu d'un enseignement des APS. Les établissements qui mettent leurs équipements à disposition de leurs pratiquants ou qui offrent une prestation de service s'apparentant à de l'accompagnement, sont également concernés. On peut citer les salles de remise en forme, les loueurs de canoës-kayaks ou de VTT, les organisateurs de promenade libre à cheval, les clubs de plage,...

Les obligations liées à l'exploitation d'un établissement d'APS

L'exploitant d'un établissement d'Activités Physiques ou Sportives peut être indifféremment une association sportive, une structure commerciale, un éducateur, un travailleur indépendant, une micro-entreprise, une auto-entreprise, une collectivité territoriale. Quels que soient leurs statuts, ces établissements dits d'activités physiques et sportives sont soumis à des obligations spécifiques dans les domaines suivants :

- qualification - assurance - garanties hygiène et sécurité - affichages.

► Pour quelles activités ?

1. Cela peut concerner des activités commerciales, artisanales ou libérales.

à savoir

Il ne faut pas confondre l'exercice de plusieurs activités non-salariées avec l'exercice d'une activité unique à caractère mixte. Il n'y a pas de pluriactivité lorsqu'une même personne exerce simultanément plusieurs activités relevant d'un même régime de protection sociale.

Tout en exerçant une activité agricole en tant que travailleur non salarié, il est possible de devenir auto-entrepreneur pour exercer une autre activité non agricole. Dans ce cas, la personne est assujettie et cotise auprès de chacun des régimes auxquels correspondent les activités exercées (MSA pour l'agricole et RSI pour le non agricole).

2. Les activités réglementées le restent... la simple déclaration d'existence ne dispense pas d'être en mesure de justifier des conditions d'accès à la profession envisagée, qui pourront être vérifiées par l'autorité compétente. De même, les activités exclues du régime de la micro-entreprise le sont également pour l'auto-entrepreneur.

► Avec quelles limites de chiffre d'affaires ?

Pour bénéficier du régime micro-fiscal et micro-social simplifié, le chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser un certain seuil.

à savoir

Le chiffre d'affaires correspond au montant HT des marchandises, produits fabriqués et prestations de services vendus. L'auto-entrepreneur bénéficie d'une franchise de TVA : pas de facturation et pas de récupération de TVA !

En 2016 les seuils sont les suivants :

■ 82 200 € HT pour les activités de :

- achat/revente : achat de biens matériels pour les revendre en l'état ;
- fabrication de produits à partir de matières premières : ex. boulangerie, couture, fabrication de bijoux ;
- vente de denrées à consommer sur place ou à emporter ;
- prestations d'hébergement : hôtellerie, chambres d'hôtes, location de locaux d'habitation non meublés.

■ 32 900 € HT pour les activités de :

- prestations de services commerciales : ex. vente de produits incorporels (programmes informatiques) ;
- prestations de services artisanales : ex. travaux immobiliers, réparation de produits fournis par les clients ;
- location de locaux d'habitation meublés ;
- prestations de services libérales : ex. conseil, traduction...

à savoir

La première année, les seuils de chiffre d'affaires tiennent compte de la durée effective de l'activité du créateur. Le chiffre d'affaires est alors proratisé en fonction du nombre de jours d'exercice de l'activité au cours de l'année civile. Il en est de même l'année de cessation de l'entreprise. Si vous vous inscrivez en cours d'année, vous devrez ajuster pour cette première année civile, le seuil de chiffre d'affaires au prorata du temps d'exercice de votre activité.

Exemple : début d'activité le 1^{er} mai 2016 en prestations de services
 $32\,900 \text{ €} \times 245 \text{ (nombre de jours effectifs)} / 365 = 22\,084 \text{ €}$

► Avec quelle existence légale ?

1. Le numéro SIREN

L'auto-entreprise est une entreprise individuelle que l'on considère à la fois comme une micro-entreprise et une TPE (Très Petite Entreprise). À ce titre, elle est identifiée par un numéro unique d'identification, le numéro Siren. Il est utilisé par tous les organismes publics et les administrations en relation avec l'entreprise. Attribué par l'Insee lors de l'inscription de l'entreprise au répertoire Sirene, il comporte neuf chiffres. Ce numéro est unique et invariable.

2. Le numéro Siret

identifie les établissements de l'entreprise. Il se compose de quatorze chiffres au total correspondant : au numéro Siren et au numéro NIC (numéro interne de classement), comportant cinq chiffres : les quatre premiers correspondent au numéro d'identification de l'établissement ; le cinquième chiffre est une clé.

3. Le numéro NIC

identifie chaque établissement de l'entreprise

4. Le Code APE (activité principale exercée) de la Naf (nomenclature des activités françaises) est attribué à chaque entreprise par les services de l'Insee. Il comporte cinq caractères, quatre chiffres et une lettre. Son attribution est réalisée par l'Insee à des fins statistiques : il peut fournir une présomption d'exercice de l'activité correspondante au code mais n'en est pas la

preuve. Son attribution peut avoir des incidences au cours de la vie de l'entreprise (détermination de la convention collective applicable ou accès à certains dispositifs d'aides, par exemple).

5. L'agrément services à la personne

Un auto-entrepreneur peut aussi demander l'agrément simple de son entreprise de services à la personne. Dans ce cas, ses clients bénéficieront également d'avantages fiscaux (déduction d'impôt ou crédit d'impôt de 50%). Cependant, pour obtenir cet agrément simple, il faut vérifier que son code APE correspond bien à des activités de services à la personne.

6. La déclaration initiale d'activité de formation

Un auto-entrepreneur qui souhaite réaliser des prestations de formation professionnelle doit déposer une déclaration initiale d'activité en préfecture et transmettre tous les ans un bilan pédagogique et financier. Une fois obtenu, le numéro d'enregistrement de la déclaration d'activité doit figurer sur les conventions et, en l'absence de conventions, sur les bons de commandes, factures ou contrats de formation professionnelle.

Pour en savoir +

 www.service-public.fr/

« Déclarer une activité de formation professionnelle » Guide pratique Accompagner la création d'entreprise sport, sports et loisirs de nature, pratiques culturelles

 <http://sports.gouv.fr/IMG/archives/>

“ **Comme pour la pratique sportive de haut niveau, il faut être conseillé et suivi pour éviter de commettre des erreurs, faire face à la concurrence... et atteindre les plus hauts podiums !** Sarah OURAHMOUNE ”

TRAJECTOIRE

Sarah OURAHMOUNE, médaillée d'argent à Rio - Boxer Inside

■ Née en 1982, la boxeuse Sarah OURAHMOUNE, médaillée d'argent aux Jeux Olympiques de Rio, fait du sport depuis son plus jeune âge : le judo dès l'âge de deux ans puis la gymnastique... avant de « tomber » dans la boxe française par hasard à l'adolescence, à une époque où les combats de boxe n'étaient pas ouverts aux femmes. On est en 1999 et Sarah, fille d'un père commerçant et d'une mère infirmière très entreprenants, décide de préparer un diplôme d'éducatrice spécialisée en même temps qu'elle remporte ses premiers titres de championne nationale. Les contraintes imposées par la vie professionnelle de ses parents ne lui font pas envie et elle sait au moins une chose, c'est qu'elle ne reprendra pas le flambeau ! En 2007, elle obtient à la fois son premier titre de championne européenne et son diplôme d'éducatrice spécialisée.

Dans la foulée elle fonde avec son mari l'association Dynamic Boxe sur Aubervilliers, la ville où elle a découvert la boxe. Son objectif : développer ce sport auprès d'un public féminin. Cette même année, elle se déclare en auto-entrepreneur pour faire des conférences, mais cela ne marche pas. Le succès est par contre au rendez-vous dans sa salle. Certains de ses adhérents appartiennent au monde de l'entreprise. C'est eux qui vont lui donner progressivement l'idée de monter des séminaires adaptés aux entreprises.

Diplômée d'un Master en communication obtenu en 2011 à Science Po, elle intègre comme "éduc spé" une structure qui intervient auprès d'un public handicapé mais décide de passer rapidement le

diplôme de directrice. C'est ce projet qui l'amène à préparer le certificat de professionnalisation pour sportifs de haut niveau à Sciences Po, une formation compatible avec sa carrière sportive.

Elle change alors d'objectif et décide de lancer une entreprise autour de la boxe dans le cadre de l'incubateur de Sciences Po. La proximité avec les étudiants de l'IEP lui a donné confiance et pendant deux ans, elle va suivre des conférences, se rapprocher de deux autres incubateurs, dont un à Aubervilliers...

Nous sommes en 2013 et elle réactive son régime d'auto-entrepreneur qui lui permet de faire des conférences sur la boxe et développer le team-building en entreprise...

■ Ce qui la mobilise le plus cependant, c'est la conception d'un produit totalement innovant : des gants de boxe connectés pour mesurer l'activité du pratiquant avec l'idée de développer des défis grands public et des palmarès virtuels. Mais pour ce nouveau défi, Sarah n'est pas passée par le régime auto-entrepreneur, elle a choisi de créer directement la SAS Boxer Inside.

■ Depuis qu'elle est médaillée olympique, son régime d'auto-entrepreneuse est particulièrement actif. Ce qu'elle en dit aujourd'hui, c'est qu'il lui a permis de se lancer dans le monde de l'entreprise sans crainte. Demain, elle va transférer ses activités dans le cadre d'une SASU (Société Anonyme Simplifiée Unipersonnelle) en cours de création. Quant à son association, elle s'appelle depuis peu Boxer Inside et accueille tout autant les femmes que les hommes.

📄 <http://www.boxerinside.fr>

Ce que vous pouvez dire au candidat à la création à ce stade :

- vous choisissez une activité... et la réglementation qui s'impose ;
- vous serez seul maître à bord...mais vous serez vraiment seul pour entreprendre au quotidien ;
- vous serez limité à un seuil de CA... une contrainte contre-nature pour un entrepreneur ;
- votre comptabilité sera simplissime... mais vous devrez bien gérer dès le départ ;
- vous ne pourrez pas déduire vos charges réelles... ce qui pourrait vous limiter dans vos investissements ;
- vous choisissez l'entreprise individuelle... et toutes les obligations qui vont avec ;
- vos charges sont réduites... mais comme tout chef d'entreprise, vous ne serez pas couvert par Pôle Emploi contre le risque de chômage !

balayer les idées reçues

De nombreux changements sont intervenus depuis la création de ce régime, en particulier ces dernières années. Ces changements n'ont pas toujours été mesurés par les nouveaux entrepreneurs, une bonne raison pour insister sur les idées reçues qu'il est préférable de balayer avant une création !

de recul on en connaît cependant les limites et on mesure mieux l'impact à double tranchant des campagnes de presse dont il a bénéficié.

Panorama des idées reçues qu'il est intéressant de rappeler avant de rentrer dans le vif du sujet.

1. Un auto-entrepreneur n'est pas un entrepreneur comme les autres FAUX

■ Parmi les idées reçues, l'auto-entreprise n'est pas une

v é r i t a b l e entreprise... et l'auto-entrepreneur, n'est pas un véritable entrepreneur.

Les principaux écueils sont connus :

- Démarrer sans clientèle, sans l'avoir ciblé ou / et sous-estimer les délais nécessaires pour trouver de nouveaux clients ;
- Commencer son activité sans analyser la concurrence, sans connaître les tarifs pratiqués ;
- Compter simplement sur le bouche à oreille ;
- Sous-estimer les contraintes de temps de transport et leur coût ;
- Ne pas évaluer correctement le matériel nécessaire pour travailler... et son coût ;
- Ne pas connaître les obligations propres au secteur d'activité.

■ Parmi les idées reçues, l'auto-entrepreneur est une forme juridique unique dans le panorama des statuts pour entreprendre.

C'est l'idée reçue la plus préjudiciable, car elle écarte de nombreux créateurs de la réflexion indispensable à l'acte de création.

Créer une micro-entreprise impose en effet de franchir avec rigueur autant d'étapes que pour créer n'importe quel type de structure, car les écueils sont toujours ceux de la création !

Depuis janvier 2011, l'auto-entrepreneur peut bénéficier du statut de l'EIRL (Entrepreneur Individuel à Responsabilité Limitée) en affectant à son activité professionnelle un patrimoine spécifique séparé de son patrimoine personnel. Il conserve toutefois le régime fiscal et social forfaitaire lié au régime de l'auto-entreprise.

à savoir

Une entreprise individuelle est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles peuvent être créées dans tous types d'activités : commerçant, artisan, profession libérale, agriculteur. Chaque entreprise individuelle, comme chaque société, est répertoriée dans le répertoire SIRENE.

➔ Source INSEE

C'est une idée reçue qui peut laisser penser que l'exercice d'une activité sportive ne demande aucun diplôme particulier, ce qui est totalement faux !

■ Parmi les idées reçues, ce régime permet de pratiquer une petite activité professionnelle sans entraves.

Bon à savoir

La profession d'éducateur sportif

Cette profession est réglementée. Une obligation de qualification est imposée pour exercer contre rémunération.

Pour en savoir +

Article L212-1 du Code du sport et suivants

🔗 www.legifrance.gouv.fr/affich

■ Parmi les idées reçues, ce régime simplifie la démarche de création au point d'exonérer le créateur d'une connaissance de la réglementation qui s'impose dans son secteur d'activité.

Bon à savoir

La carte professionnelle

Il faut être détenteur d'une carte professionnelle d'éducateur sportif (CERFA N°12699*02) pour encadrer une activité sportive contre rémunération.

Par ailleurs, dans le cadre des mesures de simplification décidées par le Président de la République, l'article 49-II, de la loi n° 2014-1545 du 20 décembre 2014 a supprimé l'obligation de déclaration des établissements d'activités physiques et sportives (article L. 322-3 du Code du sport). **Il n'en a pas pour autant supprimé les obligations liées à l'exploitation d'un établissement sportif !**

Bon à savoir

Les obligations de l'exploitant d'un EAPS

Les établissements d'activités physiques et sportives (EAPS) sont la réunion d'un équipement qui peut être fixe (salle de sport...) ou mobile (bateau, parapente...), permettant une activité physique ou sportive, sur une certaine durée (établissements saisonniers ou non).

L'exploitant d'un EAPS, qu'il soit président d'une association, gérant ou dirigeant ou bien entrepreneur d'une entreprise indivi-

duelle, doit cependant s'assurer du respect des obligations propres aux établissements d'APS :

- Respecter les règles de sécurité et d'hygiène des activités physiques et sportives et des structures ;
- L'exploitant ne doit pas avoir fait l'objet d'une condamnation pénale (Cf article L 212-9 du Code du sport) ;
- Souscrire des assurances en responsabilité civile pour l'exploitant, ses préposés et les pratiquants ;
- Respecter l'obligation d'affichage : des cartes professionnelles, des titres et diplômes des personnels d'encadrement, des conditions d'hygiène et de sécurité, et des normes techniques particulières applicables à l'encadrement des APS enseignées et du contrat d'assurance responsabilité civile ;
- Être équipé d'une trousse de secours pour les premiers soins en cas d'accident et d'un moyen de communication permettant l'intervention rapide des secours.

Pour en savoir +

 www.sports.gouv.fr/prevention/protection-securite/

■ **Parmi les idées reçues**, ce régime extrêmement simple concentre toutes ses vertus en un seul clic. Il dispense ainsi le créateur d'une investigation sur les mesures et dispositifs d'appui à la création.

C'est une idée fausse qui porte préjudice à tous ceux qui décident de se lancer sans être bien accompagnés, comme c'est souvent le cas dans le secteur du sport !

Il faut par exemple savoir qu'en début d'activité, un auto-entrepreneur peut cumuler son statut avec le dispositif d'aide au chômeur créateur ou repreneur d'entreprise (Accre) qui permet de bénéficier de taux de cotisations sociales réduits.

Côté social, avec l'ACCRE, le créateur auto-entrepreneur bénéficie d'environ 75% d'allègement sur ses cotisations sociales la première année, 50% la seconde et 25% la troisième. Côté fiscalité, l'ACCRE ne l'exonère pas du paiement de cotisations fiscales sur son chiffre d'affaires.

Pour en savoir +

 www.union-auto-entrepreneurs.com/

2. Créer une activité en auto-entreprise ne comporte aucun risque FAUX

Mieux vaut que l'entrepreneur mûrisse son projet avant de se lancer plutôt que de découvrir a posteriori son incapacité à réaliser son projet et la prise de risques inconsidérés sur ses biens propres qui peut aller avec !

■ **Passer de l'idée à la création** demande un temps de réflexion.

Le statut de l'entreprise individuelle à responsabilité limitée (EIRL) permet de protéger les biens personnels de l'entrepreneur, en cas de faillite, en séparant le patrimoine personnel et professionnel. Ce dispositif s'adresse à tout entrepreneur en nom propre, qui affecte des biens à son activité professionnelle : auto-entrepreneur, commerçant, agent commercial, artisan, exploitant agricole, profession libérale...

Pour en savoir +

« Choisir le bon statut pour entreprendre » Guide Pratique d'accompagnement à la création d'entreprises - Ministère chargé des sports avec le concours du cabinet SED Conseil.

<http://sports.gouv.fr/guide-creation->

■ Par ailleurs, ce régime n'exonère pas l'entrepreneur de se conformer aux obligations rattachées à l'exercice de son activité qu'il s'agisse des qualifications professionnelles ou des garanties à souscrire, comme les assurances professionnelles.

En cas d'accident, la responsabilité personnelle de l'entrepreneur peut en effet être illimitée. Son patrimoine privé peut être utilisé pour dédommager ses créanciers car il ne bénéficie d'aucune protection spécifique, comme il peut en exister pour les EURL et SARL.

BON À SAVOIR

L'assurance en responsabilité civile

L'auto-entrepreneur sportif doit disposer d'une assurance responsabilité civile professionnelle pour le couvrir en cas d'accident et pour couvrir des dommages causés à des tiers, dans le cadre de sa prestation. Un acte d'insaisissabilité devant notaire est aussi recommandé... mais il a un coût !

■ **Passer de l'idée à la création** demande un temps de validation.

L'auto-entrepreneur ne facture pas de TVA à ses clients. En conséquence, il ne peut pas récupérer la TVA qu'il

paye à ses fournisseurs (matériel, fourniture, restaurant, essence, etc...).

C'est pourquoi, si l'auto-entrepreneur doit réaliser des investissements importants pour se lancer, cet avantage apparent peut se transformer en perte financière importante et freiner son développement.

Rien ne sert de se précipiter au motif que la création est simple, car les erreurs au démarrage, même avec ce statut, peuvent s'avérer préjudiciables sur l'évolution à terme de l'entreprise !

Parce que certains chefs d'entreprises ne laissent pas le choix à leurs salariés... des micro-entreprises sont créées sans pour autant que l'entrepreneur ait mesuré les conséquences de ce choix imposé !

■ **Passer de l'idée à la création** demande un temps de vérification du cadre dans lequel l'activité va pouvoir réellement s'exercer.

À la différence du salarié, l'auto-entrepreneur exerce son activité en toute indépendance et n'a donc aucun lien de subordination avec son client.

L'auto-entrepreneur est lié par une obligation de résultat mais conserve toute liberté quant aux moyens mis en œuvre pour y parvenir. Si ces conditions ne sont pas réunies, le juge peut requalifier le contrat de mission en contrat de travail... avec toutes les conséquences financières voire pénales qui vont avec !

■ La nécessaire indépendance de l'auto-entrepreneur implique que ce dernier doive :

- Éviter l'existence d'une relation salariale antérieure avec le même employeur pour des fonctions identiques ou proches ;
- Ne pas figurer sur l'organigramme de la structure ;
- Utiliser son propre matériel ou équipement dans l'exécution de sa mission (sauf équipements importants ou de sécurité) ;
- Disposer de ses propres cartes de visite et de sa propre adresse email ;

- Intervenir sur une mission préalablement définie par le contrat et ne constituant pas une simple location de main-d'œuvre ;

- Fixer librement son emploi du temps ;

- Avoir plusieurs clients ou au moins la possibilité de développer sa clientèle ;

- Ne respecter que des consignes strictement nécessaires aux exigences de sécurité sur le lieu d'exercice, pour les personnes intervenantes, ou bien pour le client ;

- Produire ses devis et ses factures à partir du calcul établi en amont de ses tarifs de produits et services.

■ **Passer de l'idée à la création** demande un temps de projection.

Parce que de plus en plus de jeunes se lancent dès l'obtention de leur diplôme sportif sans avoir été correctement informés au préalable, ni accompagnés au moment de la création, nombreux sont ceux qui s'engagent sans prendre en considération le parcours dans lequel ils se lancent et les conséquences à long terme de leur choix, notamment au niveau de la retraite !

Pour en savoir +

<http://questions.assemblee-nationale.fr/>

et le dossier spécial de « La lettre de l'employeur sportif » n°23 Avril 2013

www.profession-sport-loisirs.fr/

Pour valider quatre trimestres de retraite, l'auto-entrepreneur doit réaliser un minimum de CA et avoir réglé ses cotisations sociales.

Pour en savoir +

www.union-auto-entrepreneurs.com/sommaire-du-guide-uae/

BON à SAVOIR

Attention à la retraite !

Dans le secteur des sports et loisirs de nature, de nombreuses SARL ont progressivement limité les emplois saisonniers au profit de contrats avec des auto-entrepreneurs. Quand le créateur auto-entrepreneur se lance en fin de carrière, sans avoir la garantie de valider tous ses trimestres, ce choix peut s'avérer des plus préjudiciables !

Dans ce cas, il lui est vivement recommandé d'avoir fait au préalable son bilan de carrière avec la caisse d'assurance vieillesse ainsi que les simulations de revenus de l'auto-entreprise !

Pour en savoir +

www.legislation.cnnav.fr/Pages/

3. Ce régime permet de créer une activité de son choix, sans condition(s) FAUX

■ La pluriactivité caractérise encore souvent les métiers du sport. Par choix de vie, pour des

raisons économiques,... nombreux sont ceux qui exercent plusieurs activités.

Il n'est pas possible d'être indépendant affilié au RSI, en entreprise individuelle (ne relevant pas du régime fiscal de la micro-entreprise) ou en société et d'exercer simultanément une nouvelle activité en tant qu'auto-entrepreneur.

Le salarié candidat à la création d'entreprise doit par ailleurs vérifier que son contrat de travail ne comporte pas de clauses de non concurrence voire une clause d'exclusivité qui interdit la création d'une entreprise au salarié, quelle que soit son activité.

Savoir, avant de se lancer, que certaines activités ne peuvent être exercées en tant qu'auto-entrepreneur et que certains statuts ne se cumulent pas, est fortement recommandé !

à SAVOIR

Un auto-entrepreneur ne peut pas exercer d'activité agricole relevant de la MSA mais seulement une activité libérale, artisanale ou commerciale. Par conséquent, si un auto-entrepreneur intervient sur un établissement équestre, il devra utiliser la cavalerie de la structure et ne pourra exercer que son art d'enseigner l'équitation, sans fournir lui-même la cavalerie et le matériel, relevant d'une activité agricole.

➔ Source : La lettre ressources de la Fédération Française d'Équitation- n°58 du 27 Octobre 2015

Ce n'est pas si simple dans le secteur du sport où seuls les éducateurs sportifs qualifiés peuvent enseigner, animer ou encadrer une activité physique ou sportive ou entraîner des pratiquants contre rémunération, à titre d'activité principale ou secondaire, de façon habituelle, saisonnière ou occasionnelle !

■ **Parmi les idées reçues,** ce régime fait pour exercer une activité occasionnelle, permettrait de travailler en étant simplement déclaré comme auto-entrepreneur.

4. Ce régime libère le créateur de déclarations et papiers administratifs en tout genre FAUX

■ Une immatriculation au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) et RM (Répertoire des Métiers) est gratuite pour l'auto-entrepreneur, mais obligatoire.

BON À SAVOIR

La déclaration d'éducateur sportif

La déclaration d'éducateur sportif est obligatoire, même pour un auto-entrepreneur. Si son activité s'exerce dans plusieurs départements, la déclaration doit être effectuée auprès de la DDCS(PP) du département où la personne a sa principale activité.

Ce cadre est alourdi quand l'activité s'exerce dans un établissement d'activités physiques et sportives. En effet, l'établissement est aussi soumis à des obligations spécifiques (qualification, assurance, garanties d'hygiène et sécurité, affichages) qui s'imposent à tous les entrepreneurs.

à savoir

Depuis le 19 décembre 2014, tous les auto-entrepreneurs exerçant une activité commerciale ou artisanale, à titre principal ou complémentaire sont dans l'obligation de s'immatriculer au registre du commerce et des sociétés (RCS) ou au répertoire des métiers (RM).

L'immatriculation au RCS est gratuite pour l'auto-entrepreneur.

Depuis l'entrée en vigueur de la mesure, les auto-entrepreneurs déjà inscrits disposaient d'un délai de douze mois pour s'immatriculer. Depuis le 19 décembre 2015, tous les auto-entrepreneurs sont immatriculés. Par ailleurs, depuis le 1^{er} octobre 2015, ils doivent justifier de leurs qualifications quand la profession est réglementée, comme c'est le cas pour le métier d'éducateur sportif.

■ Si le conjoint, marié ou pacsé, participe de manière régulière à l'activité de l'auto-entrepreneur, il doit apparaître au moment de la déclaration de création ou ultérieurement auprès du Centre de formalités des entreprises (CFE) compétent.

■ La déclaration de chiffre d'affaires est obligatoire, même en l'absence de recettes. Si cette obligation n'est pas respectée, une pénalité financière sera appliquée systématiquement. Si l'auto-entrepreneur n'a réalisé aucun CA au bout de huit trimestres consécutifs (deux années), le bénéfice du régime de l'auto-entrepreneur sera automatiquement perdu après ces deux années d'inactivité et l'entreprise individuelle sera radiée.

BON À SAVOIR

Plateforme commerciale et responsabilité

Dans le cadre de l'économie collaborative, si les services de l'auto-entrepreneur sont proposés via une plateforme de mise en relation avec les clients, cela n'exonère pas le prestataire de la responsabilité qui l'engage au regard de la réglementation liée au sport.

■ Dans le secteur des services à la personne, l'auto-entrepreneur peut exercer son activité et être rémunéré via un CESU pré-financé. Cela n'exonère pas l'entrepreneur de multiples démarches :

- la prestation est soumise à un agrément quand elle est réalisée auprès de personnes fragiles ;
- il est impératif de fournir une charte de qualité avec une évaluation

par l'Unité Territoriale de la DIRECCTE ;

- il est obligatoire d'envoyer régulièrement des éléments chiffrés concernant l'activité à l'Unité Territoriale de la DIRECCTE ;

- il est obligatoire d'envoyer systématiquement une facture des prestations effectuées aux clients ;

- il est obligatoire d'envoyer une attestation fiscale annuelle aux clients.

BON À SAVOIR

« Coach sportif » et services à domicile

De nombreux « coach sportifs » proposent leurs services à domicile sans pour autant maîtriser la réglementation, plus contraignante qu'il n'y paraît :

- Le prestataire de service dans le domaine des services à la personne doit s'engager à n'exercer aucune autre activité hormis celle auprès de personnes à domicile, ne pas travailler avec une clientèle d'entreprises ou encore ne pas vendre du matériel, des marchandises ou des fournitures !

- Ses interventions doivent être dispensées de manière individuelle ou dans le cadre familial et à domicile.

Les cours de natation, d'équitation, de tennis par exemple sont exclus lorsqu'ils ne sont pas dispensés au domicile de la personne bénéficiaire.

Pour en savoir +

Circulaire DGCIS n°1-2012 du 26 Avril 2012

<http://circulaires.legifrance.gouv>

PAROLE D'EXPERT

Le statut d'auto-entrepreneur est très présent dans le secteur du tennis. On estime à 20% la part des enseignants exerçant la totalité de leur activité sous ce régime, tandis qu'une proportion similaire d'enseignants exerce à la fois comme salariés et comme travailleurs indépendants.

Tout en ayant conscience de cette réalité économique, historiquement liée à l'enseignement du tennis en France, le rôle de la Fédération est malgré tout de jouer un rôle d'information et de prévention sur ce mode d'activité qui présente un certain nombre de risques et d'incertitudes. En effet, les pouvoirs publics et organismes sociaux le voient parfois d'un très mauvais œil, et les requalifications en activité salariée sont de plus en plus fréquentes. Dans certaines régions notamment, les URSSAF requalifient de manière quasi-systématique en salariat le cumul de statut (salarié et auto-entrepreneur) d'un enseignant dans un même club, cela étant particulièrement déconseillé.

Les conséquences de ces requalifications peuvent être lourdes de conséquences, à la fois pour les clubs et pour les enseignants. C'est pourquoi ces derniers sont informés sur ce statut d'auto-entrepreneur pendant leur cursus de formation. Par ailleurs, la Fédération met à la disposition des clubs une convention-type, dite de coopération libérale, afin de les aider à sécuriser juridiquement, autant que faire se peut, les leçons individuelles données sur les installations qu'ils occupent (totale indépendance de l'enseignant dans l'organisation de son activité, paiement recommandé d'une redevance...). Des installations dont les municipalités sont d'ailleurs souvent les propriétaires, et dont l'accord préalable est obligatoire pour toute activité libérale sur leurs équipements.

Martin PRIMAULT
Juriste à la direction juridique
de la Fédération Française de Tennis.
<http://www.fft.fr/>

■ Parce que les projets de création sont innovants plus souvent qu'on ne le croît dans le sport... Les porteurs de projets ont tendance à choisir ce régime considéré comme le plus apte à porter rapidement leur activité pour éviter que leur idée de projet ne soit mise en œuvre par la concurrence ; le choix de ce régime ne les exonère pas pour autant de la prudence qui s'impose dans le choix du nom de leur entreprise.

à savoir

Le choix d'une dénomination sociale, d'un nom commercial ou d'une enseigne lors de la création d'une entreprise nécessite, quelque soit le statut, de vérifier qu'ils ne sont pas d'ores et déjà utilisés par une autre société et qu'ils ne porteront pas préjudice à des concurrents. Cela s'impose aussi pour

les entreprises dans le secteur du sport ! Il s'agit également de protéger son nom d'entreprise pour utilisation sur le web et déposer son nom de domaine pour son site web.

Pour en savoir +

S'informer auprès de l'INPI
 www.inpi.fr

5. Ce régime libère le créateur du cadre de la fiscalité des entreprises FAUX

■ Les entreprises assujetties, mais non redevables de la TVA, comme les micro-entreprises, doivent également demander leur numéro de TVA intracommunautaire auprès de leur SIE (Service d'Impôt des Entreprises) si elles souhaitent vendre ou acheter

des prestations de services à des professionnels dans l'Union européenne, ou, dans certains cas, vendre ou acheter des marchandises dans l'Union européenne.

■ Les cotisations et contributions de sécurité sociale seront calculées mensuellement ou trimestriellement, en appliquant au montant de leur chiffre d'affaires (c'est à dire du montant de leurs recettes encaissées) le mois ou le trimestre précédent, un taux global pour chaque catégorie d'activité.

Pour en savoir +

www.union-auto-entrepreneurs.com/guide-auto-entrepreneur/

L'auto-entrepreneur sera dispensé de cotisations minimales, sauf demande contraire de sa part effectuée dans des conditions fixées par décret (loi art. 26, I, 6° ; c. séc. soc. art. L.613-7-1 nouveau).

Sont concernées les cotisations minimales d'assurance maladie, y compris pour les indemnités journalières, de retraite de base, de retraite complémentaire et d'invalidité. L'objectif est de réserver l'application des cotisations minimales à ceux qui souhaitent disposer d'une meilleure protection sociale.

L'article D 131-4 CSS issu de l'article 3 du décret n° 2015-1856 du 30 décembre 2015 fixe les conditions d'option pour le versement des cotisations minimales.

Pour en savoir +

www.legifrance.gouv.fr/eli/
(Décret n° 2015-1856 du 30 décembre 2015 relatif aux cotisations et contributions de sécurité sociale des travailleurs indépendants voir article 3)

www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle

Formulaire d'option :

www.rsi.fr/cotisations/micro-entrepreneur/

www.rsi.fr/fileadmin/mediatheque/

à savoir

En 2016, les prestations maternité sont de nouveau réduites en cas de revenus très faibles. Si le revenu annuel moyen des trois dernières années est inférieur à 3 698 €, les prestations maternité (allocation de repos maternel et indemnités journalières) sont réduites à 10 % de leur valeur.

■ Le droit à la formation professionnelle est soumis à une cotisation obligatoire sur le CA. Depuis le 1^{er} janvier 2011, tous les auto-entrepreneurs cotisent pour la Formation Professionnelle. Cette cotisation s'ajoute aux autres cotisations versées au RSI. Le droit à la formation était, jusqu'au 19 juin 2014, accordé même en l'absence de chiffre d'affaire et par conséquent en l'absence de cotisation à la CFP.

à savoir

Depuis le 20 Juin 2014, le droit à la formation dépend des cotisations versées. Il est calculé en pourcentage sur le chiffre d'affaires annuel :

- 0,3 % pour les entrepreneurs exerçant une activité artisanale ;
- 0,1 % pour ceux exerçant une activité commerciale ;
- 0,2 % pour ceux exerçant une activité de prestation de service ;
- 0,2 % pour les professions libérales.

Les auto-entrepreneurs ayant déclaré un chiffre d'affaire nul pendant douze mois consécutifs précédant la demande de prise en charge de formation ne peuvent pas bénéficier du droit à la formation professionnelle.

■ Une taxe pour frais de chambre consulaire.

Depuis 2015, les auto-entrepreneurs doivent régler une taxe pour frais de chambre consulaire égale à un pourcentage de leur chiffre d'affaires et à régler en même temps que le reste de leurs cotisations.

Pour en savoir +

 www.union-auto-entrepreneurs.com/guide-auto-entrepreneur/

■ En matière de fiscalité, la cotisation foncière des entreprises (CFE) est à régler par l'auto-entrepreneur comme par tout autre entrepreneur.

à savoir

Comme toute entreprise créée, l'auto-entrepreneur est exonéré de CFE la première année de sa création.

Pour en savoir +

Cotisation Foncière des Entreprises (CFE)
 www.service-public.fr/

■ Si le régime micro s'avère inadapté en raison de gros investissements à réaliser, il est possible d'opter pour le régime d'imposition au réel simplifié ou de la déclaration contrôlée avant la date de dépôt du premier résultat, ou ensuite pour les BIC (Bénéfices Industriels ou Commerciaux) avant le 1^{er} février de l'année concernée, ou pour les BNC (Bénéfices Non Commerciaux) avant le 30 avril de l'année suivante. Le maintien de la franchise de TVA reste alors possible sur demande.

■ Depuis le 20 Juin 2014, les auto-entrepreneurs qui réalisent 50% du seuil de CA doivent impérativement déclarer et payer en ligne leurs cotisations sur leur CA sur le site net-entreprises.fr si le chiffre d'affaires déclaré l'année précédente dépasse :

- 41 100 € pour les activités relevant du seuil de 82 200 €.
- 16 450 € pour les activités relevant du seuil de 32 900 €.

Le non-respect de ces obligations entraînera une majoration de 0,2% du chiffre d'affaires.

■ Pour le calcul de son revenu imposable, l'auto-entrepreneur ne peut pas déduire ses dépenses professionnelles de son chiffre d'affaires. En conséquence, il devra payer des cotisations sociales et des impôts sur la totalité de son chiffre d'affaires et ce, dès le début de son activité.

Préparer son projet en amont et faire des simulations fiscales s'impose dans tous les cas de création qui passent par un investissement en matériel. Cela s'impose aussi quand les frais de déplacement sont importants !

“

Un super tremplin, et une très bonne façon de tester une activité avant de se lancer avec un autre statut !

Marie Thomas

”

TRAJECTOIRE

Marie Thomas

Les randonnées de Marie

■ Marie, bretonne d'origine, fille de pêcheurs indépendants, décide à l'âge de 17 ans de partir en Nouvelle-Zélande. Elle s'engage rapidement sur un Bachelor en management environnemental avec option Développement Durable en 2008. Très indépendante, elle décide de travailler pendant 4 mois en Patagonie pour être associée à « La Patagonia Expedition Race », la plus longue et difficile course d'aventure au monde à cette époque.

Au terme des trois années passées en Nouvelle-Zélande, elle décide de rentrer en Bretagne en vélo, une démarche qu'elle prépare avec un ami néo-zélandais, une expérience qui va définitivement conforter ses capacités à entreprendre.

Il faut dire qu'elle a grandi dans une famille qui l'a depuis son plus jeune âge, initiée aux problèmes de gestion, à la question du bien-être des salariés, aux difficultés rencontrées par les entreprises en difficulté pour répondre aux attentes de leurs salariés... avec une écoute et une bienveillance assortie du souhait de partager tout cela avec leurs enfants.

■ À 21 ans, une fois rentrée en France, Marie est tout à la fois autonome, entrepreneur et aventurière, des prérequis qui facilitent sa décision de prendre en gérance une crêperie à L'île Tudy, en Bretagne. On est en 2009 et le régime de l'auto-entrepreneur vient d'être créé, une opportunité dont elle se saisit pour mener cette expérience qui va durer une saison.

■ À l'automne, elle intègre VEOLIA où elle passe une Licence Pro Gestion environnementale en alternance sur Paris. Cette orientation l'amène tout naturellement à supprimer son inscription au régime. VEOLIA lui propose ensuite de prendre un poste de ferrailleuse dans les Pyrénées, une expérience qui lui permet de mesurer combien l'indépendance dans le travail est essentielle pour elle.

■ C'est dans cette même période qu'elle part en Corse pour faire le GR20 et réfléchir à son avenir. En chemin elle rencontre un Accompagnateur en Moyenne Montagne (AMM) et découvre un métier qui concilie son attrait pour la pratique des sports de nature et son intérêt pour l'environnement. Elle postule alors sur un BPJEPS activités de randonnées à Saint-Jean-du-Gard dans les Cévennes. En 2012, son diplôme en poche, elle travaille comme salariée, mais pour conforter ses prérogatives et pour asseoir sa crédibilité professionnelle dans le milieu, elle décide de passer son Brevet d'État AMM.

■ Pendant les trois années suivantes, elle intervient comme salariée saisonnière ou à la mission, dans des structures majoritairement associatives, tout en suivant sa formation en parallèle. Une dernière expérience difficile comme salariée en 2015 la convainc de « voler de ses propres ailes ». La déception professionnelle est telle qu'elle ne peut continuer à travailler dans cette structure. « *Je ne méritais pas ça et j'avais peur de revivre une telle expérience. Je n'avais d'autre choix que de me mettre à mon compte* ».

■ Le régime d'auto-entrepreneur qu'elle connaît bien s'impose à elle sans grande réflexion au regard de son expérience antérieure. Elle se lance en suivant dans l'accompagnement de randonnées durant l'été 2015, une première saison qui lui permet de tester ses produits et de bien connaître son territoire et les acteurs privés et publics impliqués dans la filière.

■ En 2016, elle prépare sa deuxième saison tout en travaillant sur un projet de création plus ambitieux. À la clé, la création d'une SARL ou d'un statut coopératif articulé avec son auto-entreprise. Marie le sait, ce qui compte c'est avant tout de bien ficeler son projet d'entreprise et de trouver les statuts qui vont lui permettre de faire évoluer son projet en correspon-

dance avec les valeurs qu'elle défend et les opportunités que les statuts offrent aux chefs d'entreprise.

■ La seule chose qui compte pour elle aujourd'hui, c'est de trouver sa place sur le territoire où elle a choisi de s'installer. Son objectif est encore aujourd'hui de créer son propre emploi. Pour autant, elle ne va pas renoncer à travailler comme salariée en jonglant avec son statut d'auto-entreprise, jusqu'au jour où, elle l'espère, elle créera sa SARL (Société À Responsabilité Limitée), sa SCOP (Société Coopérative et Participative) ou sa SCIC (Société Coopérative d'Intérêt Collectif).

📌 www.facebook.com/lesrandonnees-demarie/

Ce que vous pouvez dire au candidat à la création à ce stade :

- vous aurez le temps de mesurer si vous êtes fait pour travailler seul ;
- vous aurez le temps de mesurer ce qu'implique être un chef d'entreprise ;
- vous pourrez faire évoluer votre entreprise à votre rythme ;
- vous pourrez y mettre fin facilement.

L'auto-entrepreneur est un chef d'entreprise comme les autres.

Les acteurs en charge de l'accompagnement à la création d'entreprise ne le voient pas toujours ainsi ni les créateurs eux-mêmes, une bonne raison pour leur donner des conseils pratiques avant qu'ils ne se lancent !

Les conseils pratiques pour se lancer

Créer une micro-entreprise n'est pas plus simple que d'en créer une plus importante. Il existe un certain nombre d'aides à la création d'entreprise, auxquelles les auto-entrepreneurs ont droit. Ces dispositifs, mis en place à l'initiative de l'État ou des collectivités locales, peuvent prendre différentes formes, mais quel que soit l'organisme qui les dispense, elles ont le même objectif : accompagner le créateur dans son projet d'entrepreneuriat dans le temps, le plus souvent par des aides financières, de l'accompagnement et de la formation.

► Se faire accompagner ...

...pour bénéficier de tous les soutiens.

Si l'entrepreneur n'est pas correctement informé avant de s'engager dans la création d'une

auto-entreprise... il risque fort de passer à côté de soutiens à son projet, indispensables quel que soit le régime et le statut d'entrepreneur qu'il choisira.

Les avantages de l'auto-entrepreneur sont loin d'être négligeables. Ils permettent, par exemple, de bénéficier d'un important allègement des cotisations sociales avec l'ACCRE. Il est également possible pour les demandeurs d'emploi de percevoir leur allocation de retour à l'emploi (ARE), en intégralité sous forme de capital afin d'être en possession de ressources indispensables au lancement d'une activité... mais il faut cependant monter un dossier, y compris quand on est un auto-entrepreneur !

à savoir

L'ARCE (Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise) est un dispositif d'aide privilégié par les auto-entrepreneurs. Cette aide s'apparente au versement par Pôle Emploi d'un capital correspondant à la moitié des indemnités en capital pour faire face au lancement de l'activité. Si la cessation d'activité intervient dans les trois premières années de création, le créateur pourra récupérer la moitié des allocations restantes. Le demandeur d'emploi indemnisé pourra aussi choisir de maintenir son allocation chômage en complément de son revenu d'auto-entrepreneur. Dans ce cas, les revenus doivent dépasser 70% du salaire sur la base duquel les allocations ont été calculées.

Pour en savoir +

 www.service-public.fr/

...pour mobiliser toutes les aides disponibles.

Si l'entrepreneur n'est pas correctement accompagné avant de s'engager dans la création d'une auto-entreprise... il risque fort de passer à côté de conseils avisés, indispensables quel que soit le régime et le statut d'entrepreneur qu'il choisira.

à savoir

Dès l'inscription au régime de l'auto-entrepreneur, et dans un délai de quarante cinq jours pour déposer un dossier de demande, l'aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise (ACCRE) peut être mobilisée. Il s'agit pour eux de jouir d'une exonération de charges sociales partielle et progressive étalée sur trois années d'activité.

Pour en savoir +

 www.unedic.org/article/

Les avantages financiers de l'auto-entrepreneur sont loin d'être négligeables. Ils permettent, par exemple, d'emprunter des fonds à taux réduit ou gratuit avec le NACRE (Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise).

à savoir

L'aide prend la forme d'un prêt à taux zéro, accordé en fonction des besoins de financement du projet et attribué après expertise du projet de création/reprise en phase 2 du parcours Nacre.

- Montant : de 1 000 à 8 000 €
- Durée : 5 ans maximum
- Conditions : le prêt doit obligatoirement être couplé avec un prêt

bancaire dont le montant et la durée doivent être supérieurs ou égaux au montant et à la durée du prêt à taux zéro.

Pour en savoir +

 www.afecreation.fr/pid1708/

...pour en tirer tous les avantages.

■ Une déclaration d'existence rapide

- La déclaration se fait en ligne sur : www.lautoentrepreneur.fr, le site officiel et gratuit.

- Elle peut se faire sur papier auprès de la Chambre de Commerce et d'Industrie pour une activité commerciale, de la Chambre de Métiers pour une activité artisanale ou de l'Urssaf pour une activité libérale.

à savoir

Tous les documents commerciaux, factures, bons de commande, documents commerciaux doivent comporter un numéro unique d'identification (numéro SIREN).

■ Une fiscalité simplifiée

L'auto-entrepreneur est soumis à l'impôt sur le revenu qui est calculé de façon forfaitaire sur son chiffre d'affaire, sans avoir à tenir une comptabilité complète (compte de résultat, bilan, ...). Par ailleurs, en cas d'option pour le versement fiscal libératoire, le montant de l'impôt peut être calculé simplement.

Enfin, l'entrepreneur n'est pas assujéti à la TVA : il ne la facture pas sur ses ventes et ne la récupère pas sur ses achats.

à savoir

Les factures doivent mentionner « TVA non applicable Article 293 B du CGI ».

 www.lautoentrepreneur.fr/images/5_Facturier.pdf

■ Des cotisations sociales proportionnelles

Dans le régime micro-social, le montant des cotisations sociales est calculé en appliquant au chiffre d'affaires mensuel ou trimestriel un taux de cotisations, qui varie en fonction de l'activité exercée.

Le taux de cotisations comprend les cotisations sociales obligatoires versées au titre de :

- la cotisation d'assurance maladie-maternité ;
- la cotisation d'allocations familiales ;
- la cotisation invalidité-décès ;
- les cotisations de retraite de base et de retraite complémentaire ;
- la CSG et la CRDS.

À ce taux, il convient d'ajouter la contribution relative au financement de la formation professionnelle.

■ Une comptabilité réduite à l'essentiel

Pas de bilan ni de compte de résultat, un simple registre de ventes et/ou d'achats suffit.

Trois obligations cependant :

- indiquer les montants et objets des recettes dans un ordre chronologique ainsi que leur mode de paiement et les références des pièces justificatives ;

- pour l'imposition sur les BIC, tenir un registre récapitulatif par année présentant le détail des achats ;

- conserver toutes les factures et pièces justificatives relatives aux achats, ventes et prestations de service réalisées.


Pour en savoir +

 www.lautoentrepreneur.fr/images/4_Achats-recettes.pdf

 www.union-auto-entrepreneurs.com/gerer-recommandation-

■ Une déclaration et un paiement des cotisations facilités

Déclaration et paiement se font au moyen d'une seule déclaration en ligne sur le site internet.

 www.net-entreprises.fr/lautoentrepreneur/accueilgeneriquequempd.htm

à savoir

Depuis octobre 2014, l'auto-entrepreneur a l'obligation de télé-déclarer son chiffre d'affaires et de télé-payer ses cotisations sociales si le chiffre d'affaires déclaré l'année précédente dépasse :


- 41 100 € pour les activités relevant du seuil de 82 200 €,
- 16 450 € pour les activités relevant du seuil de 32 900 €.

■ Une fin d'activité simplifiée

L'auto-entrepreneur peut interrompre son activité sans être soumis à des formalités ou obligations administratives et fiscales complexes, y compris a posteriori.

INITIATIVE de RÉSEAU

Les réseaux d'accompagnement sont nombreux à accompagner un projet de création en micro-entreprise. On peut citer à titre d'exemple :

■ **L'UAE** (Union des Auto-Entrepreneurs), l'association nationale de référence, qui assure une information gratuite et a mis en place un programme gratuit pendant un an d'accompagnement et de solutions pour les créateurs qui se lancent :  www.union-auto-entrepreneurs.com

■ **L'Adie** qui finance avec un micro-crédit et accompagne les créateurs d'entreprise qui n'ont pas accès au crédit bancaire et plus particulièrement les demandeurs d'emploi et les bénéficiaires des minima sociaux.

 www.adieconnect.fr

■ **Le CER France**, un réseau français d'associations de gestion et de comptabilité, présent sur l'ensemble du territoire, spécialisé dans trois métiers : le conseil d'entreprise, la gestion et l'expertise-comptable. Une offre spécifique d'accompagnement conseil est proposée en cinq étapes aux auto-entrepreneurs ainsi qu'un site internet d'information et de conseil dédié.

 www.conseil-autoentrepreneur.fr

■ **Le réseau des CCI** développe également une offre de service d'accompagnement adaptée aux besoins des auto-entrepreneurs

 www.auto-entrepreneur.cci.fr



**C'est génial d'être
son propre patron !**

Fanny AVEZAC



Ce que vous pouvez dire au candidat à la création à ce stade :

Si vous vous engagez à devenir auto-entrepreneur :

...vous devrez préparer votre projet d'entreprise comme vous auriez dû le faire avec un autre régime ;

...vous serez soumis à la concurrence ;

...et vous deviendrez un véritable chef d'entreprise !

TRAJECTOIRE

Fanny AVEZAC - Objectif Santé - Forme

■ Fanny, aujourd'hui âgée de 26 ans, passe un Bac ES à l'âge de 18 ans, avec pour objectif d'intégrer une UFR STAPS. Attirée depuis longtemps par le sport et le lien social qu'il représente auprès de personnes en difficultés, l'option « Activités physiques adaptées » s'impose à elle.

Dans le cadre d'une licence « Activités physiques adaptées et santé » à l'Université de Toulouse, elle fait plusieurs stages avec des personnes en situation de handicap mental notamment, et trouve un emploi saisonnier à « Siel Bleu » dans le Gers. Hôpitaux et maisons de retraite lui permettent de conforter son projet, car la structure l'embauche en suivant à hauteur de dix heures par semaine pendant toute son année de Master 1.

Elle poursuit ses études en Master 2 « Activités physiques adaptées et prévention en santé publique ». Au début de cette cinquième année, on lui propose de donner deux cours par semaine mais pas en tant que salariée, une opportunité qu'elle saisit en recherchant le statut qui lui permettra à la fois de démarrer une activité officiellement, de cotiser pour sa retraite et la sécurité sociale, tout en ayant des charges proportionnelles à son activité.

En tant que jeune créateur d'entreprise et à moins de 25 ans, elle bénéficie de l'ACCRE. Durant cette dernière année d'études, elle développe son réseau et réalise son stage de fin d'études à l'office intercommunal du sport Gascogne Toulousaine où elle développe des activités que l'office souhaite lui sous-traiter, car ils ne peuvent pas la salarier. Elle valide son diplôme en juin 2013.

À 23 ans, son Master en poche, elle réalise déjà un équivalent temps plein. En 2014 elle vit pleinement de son activité professionnelle. Elle s'en sort bien, car elle a peu de charges et suffisamment de matériel pour travailler. Elle décide alors d'investir dans un appartement, mais ce sont ses parents qui se portent cautions, car le régime « auto-entrepreneur » ne rassure pas les banques.

En 2015, elle suit son compagnon dans le Pas-de-Calais et repart à zéro avec la ferme intention de continuer à travailler à son compte, une démarche qu'elle a suffisamment testée pour considérer que la liberté qui va avec le régime lui convient parfaitement. Et puis, « à aucun moment on n'a des charges disproportionnées à ses ressources ».

■ Ne connaissant personne à Boulogne-sur-Mer, elle cherche un emploi salarié

et travaille pendant 5 mois dans une clinique psychiatrique comme éducatrice sportive. Son objectif : développer un réseau comme elle l'a fait en région toulousaine.

Après avoir fait passer un article dans « la Voix du Nord », elle reçoit de nombreux appels qui la décident à mettre fin à son contrat à la clinique.

■ Depuis, elle a relancé son activité sans problème, car n'ayant pas eu une année pleine sans activité, elle est restée inscrite au régime. Il lui a suffi de modifier l'adresse du siège social de son entreprise, désormais immatriculée dans le Pas-de-Calais. Son expérience acquise tout au long de ces dernières années lui a permis de rebondir rapidement.

Côté URSSAF, le changement de région n'a pas été simple, mais « le plus grand inconvénient, pour elle, c'est la sécurité sociale ». Elle a été opérée d'un genou en 2014, une situation qu'elle n'avait pas anticipée et qui l'a contrainte à travailler sans relâche et en béquille... Aujourd'hui, elle hésite à prendre un contrat prévoyance et elle met de l'argent de côté, car en tant que profession libérale, elle

sait qu'elle doit prévoir et anticiper un accident de la vie.

■ Fanny se considère comme une chef d'entreprise, elle qui vient d'une famille de fonctionnaires qui l'ont toujours encouragée dans ses projets. Son compagnon est un sportif professionnel. À 30 ans, la démarche de sa compagne l'inspire. Ensemble, ils réfléchissent à l'ouverture d'une structure positionnée dans le « sport santé » dans le sud de la France, quand il sera en fin de carrière.

De nature très organisée, « voire très carrée », elle apprend à vivre autrement ; c'est grâce au régime que tout est possible, y compris alterner salariat et auto-entreprise.

« Au final, j'ai l'impression que ce régime me permet de faire ce que j'aime, tout en étant mobile », un régime qui lui permet « de vivre au jour le jour et de s'adapter sans difficulté » en fonction de l'évolution de ses projets personnels qui l'amèneront demain, peut-être, à sortir du régime pour créer une SARL avec son compagnon.

🔗 www.objectif-sante-forme.com

La marche à suivre avant de se lancer

Passer de l'idée à la création, comme dans n'importe quel secteur, demande rigueur et méthode. Les approches sont nombreuses, mais elles se ressemblent. Dans tous les cas, le créateur est invité à se faire accompagner par des professionnels de la création

d'entreprise qui vont alterner des temps d'information, de formation et de coaching en prenant appui sur des questionnaires et guides pratiques.

Ces questionnaires sont en ligne sur les sites des grands réseaux de l'accompagnement.

La trame que nous vous proposons s'en inspire fortement.

Formaliser l'idée de création à l'écrit est une étape fondamentale. En prenant le temps de répondre aux questions suivantes, le créateur va déjà pouvoir se faire une idée de la réalité de sa volonté de s'engager dans la phase de création... avant de le faire !

COMMENT FAIRE ? ...Pour l'aider à valider son idée de création

● Quelle activité ou quelles activités allez-vous proposer ou vendre ?

● Disposez-vous des diplômes requis par la loi pour vous lancer ?

Dans le secteur du sport, ce point est incontournable.

● Quelle est la finalité principale de votre projet de création ?

Est-elle exclusivement économique, la finalité sociale est-elle aussi importante ?...

● Quelle est votre motivation profonde pour entreprendre (gagner votre vie, réaliser un projet de vie personnel, vous réaliser, vous rendre utile à la société, gagner plus d'argent, sortir du chômage, être indépendant, relever un défi, être socialement reconnu, être libre...) ?

Des objectifs différents conduisent à des stratégies et à des modes de gestion différents. Prendre le temps de répondre à cette question est essentiel à ce stade.

● Cette idée de projet est-elle clairement rattachée à des valeurs et/ou des passions qui vous animent ? Lesquelles ?

Exercer une activité professionnelle ne permet pas toujours d'exercer sa passion, en particulier dans le sport...

● À quel(s) type(s) de clients s'adresse cette activité ou ce produit ?

À ce stade, il faut surtout éviter de confondre une idée intéressante ou une expérience repérée ailleurs que dans son cadre de vie, à un projet répondant à un besoin pour des clientèles existantes.

● Avez-vous repéré vos concurrents ?

Même à ce stade, il est déjà important de cerner la concurrence... cela permet de rapidement poser pied à terre.

● Avez-vous pensé à sa promotion ?

Aussi talentueux soit-il, le candidat à la création ne pourra réussir son projet que s'il est capable de répondre à un besoin, de le faire savoir et de trouver une place sur le marché ! Site internet, flyers... sont souvent incontournables au démarrage.

● Avez-vous une idée des investissements minimaux qu'il vous faudra engager ?

La première cause d'échec dans les trois premières années de création, c'est un chiffre d'affaires insuffisant, y compris chez les auto-entrepreneurs. Et si les investissements sont conséquents, il sera préférable d'envisager un autre statut !

● Avez-vous mesuré le revenu minimum dont vous avez besoin au démarrage et son évolution ?

En cas de problème financier, il faudra que le créateur passe le cap et puisse se reposer sur son entourage. Dans tous les cas, les trois premières années seront déterminantes.

Cerner la réalité de son marché est une étape tout aussi fondamentale. En prenant le temps de répondre aux questions suivantes, le créateur va pouvoir se faire une idée de la pertinence de son projet... avant de s'engager dans la phase de création !

COMMENT FAIRE ?

...Pour l'aider à clarifier si son idée va rencontrer son marché

● Qu'est-ce qui existe aujourd'hui ?

- Précisez l'étendue de votre marché (local, national, régional, international), décrivez l'évolution du marché ces dernières années (croissance, stagnation...);
- Exposez les contraintes juridiques et/ou administratives... recensez les freins à l'entrée sur le marché...
- La technologie occupe-t-elle une place particulière ?
- Quelles sont les dernières innovations ?

● Les clients

- Qui sont-ils ? Quel est leur profil ? Combien sont-ils ? Où sont-ils ?
- Quelles sont leurs habitudes de consommation ?
- Quels sont leurs besoins actuels et potentiels ?
- Pourquoi achèteraient-ils votre bien ou service (quelles sont leurs motivations) ?

● Les concurrents

- Quel est le niveau de concurrence ?
- Quels sont vos concurrents directs et indirects : leur situation (exemple : mono-pole), leur stratégie, leur part de marché, leur notoriété, leur influence territoriale, leurs points forts/faibles ?

Exemple de tableau

Concurrents	Effectifs	Chiffres d'affaires	Notoriété	Influence	Produits/ services proposés	Prix pratiqués

● Les partenaires

- Quels sont les réseaux sportifs dans lesquels vous êtes actif ?
- Quels partenariats et/ou services envisager avec le mouvement sportif ?
- Quels types d'échanges allez-vous pouvoir engager avec d'autres entreprises ?
- Quels types de partenariats pouvez-vous envisager avec des acteurs publics ?

● Les fournisseurs

- Qui sont-ils ?
- Sont-ils nombreux ?
- Quels partenariats possibles avec un fournisseur de matériel ?

La place du territoire dans le potentiel de réussite du projet est essentielle. Elle renvoie à la localisation des clientèles cibles, mais aussi à une analyse des ressources naturelles, humaines, organisationnelles et politiques qui vont peser fortement dans la mise en œuvre du projet, en particulier dans le secteur du sport et des loisirs sportifs de nature !

COMMENT FAIRE ?

...Pour l'aider à mesurer si son territoire d'implantation est opportun

● Ressources environnementales et sites de pratique

- Beauté, variété des paysages et préservation environnementale : notoriété régionale, nationale, internationale ? Présence d'un PNR ou d'un Parc national ? Sites Natura 2000, Grands sites ? Mesures spécifiques de protection ?
- Qualification des sites : accessibilité, niveaux de pratique, aménagements...

● Ressources touristiques

- Offre d'hébergement : nombre, variété, adéquation avec les clientèles visées...
- Promotion touristique : OT, SI...politique de la commune, de l'intercommunalité, du CDT, de la Région...

● Organisation territoriale

- Comment l'offre est-elle organisée ?
- Y a-t-il des espaces de mutualisation ?
- Y a-t-il une politique de communication et de mise en marché à l'échelle du territoire sur la filière sportive considérée ?

● Politiques publiques

- Y a-t-il une politique forte dans votre secteur ?
- Quels sont les espaces dédiés à la concertation ?
- Les élus en charge de votre filière sont-ils dynamiques et engagés ?
- Y a-t-il un acteur tête de file de votre filière sur le territoire ?
- Quelles sont les représentations dominantes de la filière sur ce territoire ?
- Pouvez-vous décrire l'identité économique dominante de ce territoire ?
- Les élus ont-ils défini une stratégie marketing territoriale ?
- Quelle place accorde-t-elle à votre filière ?
- Existe-t-il des mesures spécifiques d'incitation, d'accueil et d'appui au développement dans ces secteurs d'activité ?
- Y a-t-il une politique affirmée en matière de développement durable ?
- ...

Perdre la stabilité d'un revenu fixe, cumuler deux activités et faire 60 heures par semaine, faire prendre des risques à sa famille... quand l'idée du projet est clarifiée et sa faisabilité analysée, il est incontournable d'engager le candidat à la création à faire un point sur sa situation personnelle !

COMMENT FAIRE ? ...Pour lui permettre de faire le point sur ses contraintes

- Quel est le temps dont vous disposez ou que vous êtes prêt à prendre pour créer votre entreprise ?

Un projet de création se mûrit dans le temps et laisse peu de temps à l'improvisation, ni avant ni après l'acte de création !

- Avez-vous le soutien de votre entourage ?

Il faut une bonne résistance physique et nerveuse du créateur et de son entourage proche pour supporter tension, surcroît de travail et risque financier !

- Savez-vous organiser votre travail et décider ?

Le créateur et demain le chef d'entreprise doivent en permanence prendre des décisions, et ils sont souvent seuls pour le faire, surtout en micro-entreprise...

- Avez-vous mesuré vos capacités de résistance au stress ?

Persévérance et goût de l'effort seront nécessaires pour surmonter l'épreuve de la création, puis de la gestion et du développement de l'entreprise. Demain, il faudra accepter d'avoir des « hauts » et des « bas »... Pour ceux qui ont peur de ne pas pouvoir résister à la pression, le portage salarial est une solution.

- Votre état de santé vous permet-il d'envisager sereinement la charge de travail nécessaire au lancement de votre activité ?

Les activités saisonnières sont physiquement intenses... et le hors saison n'est pas de tout repos, contrairement à l'idée que s'en font certains créateurs.

- Connaissez-vous les points forts et les points faibles de votre personnalité ?

Le bagage scolaire n'est pas un critère déterminant : 60 % des créateurs n'ont pas le bac. En revanche, il faut savoir faire de nombreuses choses éloignées de son cœur de compétence et il faut savoir sans cesse s'adapter !

- Quels sont les risques personnels et professionnels que vous prenez ?

La prise de risques est inhérente à la création d'entreprise. Il est cependant indispensable de mesurer si le projet d'entreprise vous permettra, en temps voulu, de générer le revenu vital dont vous avez besoin.

- Êtes-vous clairvoyant sur les contraintes réglementaires, financières, techniques, territoriales, personnelles... qui vont peser sur votre choix ?

Il faut une bonne vision de l'ensemble des contraintes avant de se lancer pour éviter des engagements douloureux voire risqués pour le candidat à la création.

On ne crée pas une entreprise sans raison précise. Les motivations ne sont pas toujours toutes clairement exprimées et certaines peuvent entraîner des déconvenues. Il faut donc vous poser, en toute conscience, la question : « pourquoi est-ce que je veux créer une entreprise ? » !

COMMENT FAIRE ? ...Pour lui permettre de faire le point sur ses motivations

- Par goût des responsabilités ?

Serez-vous capable de prendre seul des décisions stratégiques qui s'imposeront ?

- Pour vivre un partenariat ?

Avez-vous avec vos futurs partenaires les mêmes motivations, la même idée de l'entreprise que vous voulez créer et de la place que vous souhaitez y occuper ?

- Pour travailler avec votre conjoint ?

Réfléchissez bien... outre les problèmes relationnels susceptibles de se poser, une seule source de revenu peut être dangereuse pour le couple...

Par ailleurs, êtes-vous certain de ne pas croire au projet... parce que votre conjoint y croit ? Redoublez d'esprit critique !

- Pour développer une entreprise et en faire, à terme, une entreprise importante ?

Ne négligez pas le temps de préparation d'un tel projet.

- Pour mettre en pratique une idée qui vous obsède depuis un certain temps ?

Mais une obsession ne doit pas être aveuglante...

- Pour acquérir une indépendance ?

Assurez-vous que cette motivation ne vous conduira pas à certaines erreurs, comme, par exemple, vous isoler, refuser l'aide et le conseil de professionnels. Et soyez conscient que, dans certaines activités, la pression permanente de la clientèle altère beaucoup cette notion d'indépendance !

- Pour atteindre une certaine position sociale ?

Avez-vous conscience des nouvelles obligations que vous devrez supporter en contrepartie ?

- Pour concrétiser un rêve, une passion ?

Une passion ne doit pas pousser à se masquer la réalité...

- Pour vous réaliser, changer de vie ?

Serez-vous prêt à accepter un changement brutal (changement d'environnement, changement de rythme, ...) ?

- Pour disposer d'un revenu immédiat ?

Des décalages peuvent exister entre le démarrage de l'activité et les premières rentrées d'argent...

- Pour exploiter une opportunité ?

Si celle-ci vous « tombe dessus », êtes-vous réellement fait pour la création d'entreprise si vous n'avez jamais évoqué cette perspective auparavant ?

- Pour augmenter vos revenus, votre patrimoine ?

L'argent est une motivation qui ne doit pas occulter l'examen critique des potentialités de l'entreprise envisagée.

➔ Source : AFE

Dernière étape, le candidat à la création doit être en mesure de considérer avec lucidité la cohérence de son projet de création avec ce qu'il est et les moyens dont il dispose !

COMMENT FAIRE ? ...Pour l'aider à y voir clair sur la cohérence de son projet

- Le produit ou la prestation : sa nature, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché, ...
- Le marché : celui-ci peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté, ...
- Les moyens à mettre en œuvre (les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après vente, ...) peuvent entraîner des contraintes importantes.
- La législation : de l'existence de contraintes légales (ex. : accès à la profession, réglementation relative à la sécurité, ...) peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet.
- Le territoire : sa population, ses acteurs, ses dynamiques... peuvent conditionner fortement la réussite de votre projet.
- Les écarts entre :
 - le temps, l'organisation, les compétences nécessaires au projet, d'une part,
 - vos atouts et vos compétences propres.

Deux hypothèses : soit le candidat à la création renonce à son projet, soit il décide de poursuivre. Le créateur doit être alors convaincu que son projet est faisable, viable et réaliste et que l'offre proposée s'inscrit véritablement dans une logique de besoin existant ou naissant... et qu'il se sent motivé pour franchir tous les obstacles qu'il a pris le temps de mesurer !

OÙ TROUVER L'INFO ?

■ **Pour tout savoir sur la micro-entreprise**, de nombreuses informations sont diffusées sur internet. Conseillez lui les sites suivants, ce sont les plus riches et la mise à jour est assurée.

🔗 www.afecreation.fr

🔗 www.lautoentrepreneur.fr

🔗 www.union-auto-entrepreneurs.com/

🔗 www.economie.gouv.fr/cedef/micro-entrepreneur

🔗 www.auto-entrepreneur.cci.fr

■ **Pour qu'il s'approprie concrètement ce que les sites spécialisés ou les guides lui recommandent**, incitez le à en parler autour de lui et mettez le en contact avec des personnes qui ont fait le choix de ce statut ou qui l'ont quitté.

■ **Pour vérifier si son activité en tant qu'auto-entrepreneur est adaptée à ses prévisions de chiffre d'affaires et de charges**, un simulateur gratuit a été mis en place par l'Agence France Entrepreneurs. Vous le trouverez dans la rubrique boîte à outils du site.

🔗 www.afecreation.fr

■ **Pour trouver le bon conseil**, conseillez-lui de prendre rendez-vous avec un conseiller consulaire ou une structure de son territoire en charge de la création d'entreprise.

BON À SAVOIR

Fédérations et Syndicats professionnels

Incitez le à se rapprocher de sa fédération sportive et/ou de son syndicat professionnel. Ils sont nombreux aujourd'hui à transmettre des informations précises relatives aux activités concernées.

Cette fiche a été notamment réalisée avec les ressources de l'Agence France Entrepreneur (AFE).

Directrice de publication : Laurence Lefèvre - Directrice des sports

Coordination éditoriale : Frédéric Steinberg - Katia Torrès - Direction des sports

Rédactrice : Véronique Siau - Cabinet SED Conseil

Mise en page : Gylles Morel - CréaComm