

Guide d'installation Pour

Le Psycho-Somatothérapeute

L'Art-thérapeute

Le Musicothérapeute

Le Psychanalyste pléni-intégratif ®

Le mot du Directeur de l'Eepssa

Après une formation expérientielle, de la clinique et de la psychopathologie, voici venu le moment de l'installation. Afin de vous accompagner au mieux dans cette nouvelle étape, nous vous proposons un guide d'installation complet et détaillé.

Erigo Contini, un ancien élève, installé en cabinet et qui connaît bien le sujet, vous donne toutes les informations et nous tenions à le remercier pour ce magnifique travail.

L'Eepssa est fière et heureuse d'être à vos côtés lors de ce moment fort, qui récompense votre travail et votre assiduité, mais aussi votre cheminement vers l'être thérapeute.

Nous vous souhaitons un beau et long chemin dans cette profession merveilleuse.

Dr. Richard Meyer, Directeur de l'Eepssa

Sommaire

Le mot du Directeur de l'Eepssa	2
Préambule	4
I- Structures ou Statuts, Formalités, Assurances	5
Tableau Comparatif des structures ou statuts	5
1/ Le Statut Micro-Entrepreneur	6
2/ Le Portage salarial	8
3/ L'Entreprise Individuelle (E.I)	10
4/ Création d'entreprise : la check-list des formalités à effectuer	12
5/ Les Assurances du Psycho-Somatothérapeute	16
II- Financement et Aides à l'installation du thérapeute	20
1/Les aides sociales	20
2/ Les aides en matière d'information, d'accompagnement et financement	21
III- Les démarches une fois le cabinet ouvert	23
1/ Comment fixer le prix de la consultation	23
2/ Comment se faire connaître	25
3/ Les contacts pour vous accompagner dans vos démarches	28
Annexes	29

Préambule

Le but de ce guide est de faciliter l'installation des thérapeutes de l'EEPSSA. En effet pour nombre d'entre vous cette formation doit vous permettre de travailler en cabinet ou avec des groupes mais dans tous les cas de façon indépendante.

Aussi nous avons synthétisé dans ce guide les informations essentielles pour permettre au thérapeute que vous serez d'exercer votre métier, en limitant les contraintes liées aux difficultés administratives, fiscales, sociales.

Bien sûr ce guide ne se veut pas exhaustif, il vous permettra de gagner du temps lors de votre installation dans le choix d'un statut, d'une assurance et des premières démarches à effectuer le moment venu.

Nous avons choisi de vous proposer plusieurs solutions car vous avez tous une situation de départ différente et par conséquent il fallait répondre à un maximum de cas et de contraintes différentes.

Nous tenons à rappeler dès le préambule que les formations dispensées par l'EEPSSA ne vous permettent pas l'usage du titre de Psychothérapeute si vous n'êtes ni médecin ni psychologue master 2.

Vous trouverez en annexe l'article du code de la santé publique qui régleme cet usage et celui du code pénal qui sanctionne l'usage abusif de ce titre.

J'ai créé ce guide à la demande de l'EEPSSA et de la Fed-eur-3Psy. J'ai ouvert mon cabinet en 2016, en parallèle de mon activité de conseiller en assurance pour le particulier. Lors de la création de mon activité j'ai passé beaucoup de temps pour trouver le statut le plus adéquat, les assurances, la création d'un flyer, une carte de visite, etc. J'aurais apprécié avoir un module de formation qui soit un compartiment de la « grande boîte à outils » que nous fournit l'Eepssa dans notre cursus, c'est en quelque sorte un condensé que je vous propose ici.

Erigo CONTINI

I- Structures ou Statuts, Formalités, Assurances

Tableau Comparatif des structures ou statuts

Nous avons sélectionné les principales structures ou statuts appropriés à notre profession de psycho-somatothérapeute. Que vous soyez psycho-somatothérapeute, art-thérapeute, musicothérapeute ou psychanalyste pléni-intégratif, l'installation en cabinet se fait de la même manière.

Bien sûr le tableau ci-dessous ne se veut pas exhaustif. Il existe d'autres choix de structures ou statuts possibles, nous avons préféré sélectionner les mieux adaptés au démarrage de votre activité.

	Auto Entrepreneur ou Micro entrepreneur	Portage salarial	Entreprise individuelle
Nombre associés	Aucun	néant	Aucun
Capital social	Sans Objet	Sans Objet	Sans Objet
Direction	Lui-même	Sans Objet	L'entrepreneur
Prise de décision	Lui-même	Sans Objet	L'entrepreneur
Responsabilité du dirigeant	Responsable des dettes sur ses biens personnels (sauf résidence principale)	Sans Objet	Responsable des dettes sur ses biens personnels (sauf résidence principale)
Régime fiscal de l'entreprise	Impôt sur le revenu avec possibilité de PFL (prélèvement forfaitaire libératoire)	Impôt sur le revenu	Impôts sur le revenu Sauf si régime EIRL
Rémunération du dirigeant	Pas déductible, bénéfice – (cotisations sociales + impôts) = Salaire	Salarié d'une structure qui gère l'administratif	Pas déductible des bénéfices, sauf si EIRL. Bénéfice – (cotisations sociales+ impôts) = Salaire
Régime social du dirigeant	Régime des non salariés	Régime général des salariés	Régime des non salariés
TVA	Non soumis Jusqu'à 33200 euros	Non soumis	Soumis
CFE Cotisation foncière des entreprises (exonération 1^{er} année calendaire)	Soumis	Soumis	Soumis

1/ Le Statut Auto-Entrepreneur ou Micro-Entrepreneur

1. Le régime de la micro-entreprise, c'est quoi ?

Un micro-entrepreneur est un entrepreneur individuel qui a opté pour le régime micro-social. Dans ce régime, 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 (22% pour les prestations de conseil, 22% pour les activités libérales pour 2019). Si le chiffre d'affaires est nul, l'entrepreneur ne paie pas de cotisations sociales.

2. A qui est réservé le statut micro-entreprise ?

Initialement, ce régime fiscal aménagé a été créé dans le but de simplifier la gestion comptable et fiscale des entrepreneurs individuels qui souhaitent se concentrer avant tout sur leur activité.

- si vous vous lancez dans une petite activité à forte valeur ajoutée nécessitant peu d'investissements et de stocks, et ne présentant pas de risques particuliers ;
- si votre objectif principal est de ne pas vous "embarrasser avec la paperasserie" et de vous consacrer totalement à votre activité et à la recherche de clientèle ;
- si vous voulez maîtriser votre risque financier en ayant une parfaite connaissance du montant des charges que vous aurez à payer ;
- si vous n'êtes pas certain d'avoir des revenus réguliers.

3. Quelle est la différence avec le régime de l'auto-entrepreneur ?

On pourrait résumer le régime de l'auto-entrepreneur comme une déclinaison simplifiée du régime de la micro-entreprise, qui est lui-même grandement allégé par rapport au régime de l'entreprise individuelle classique.

Si vous choisissez de devenir auto-entrepreneur, vous adhérez ainsi de facto au régime de la micro-entreprise, tout en bénéficiant du régime micro-social. Ce dernier vous permet de payer vos cotisations sociales chaque mois ou chaque trimestre. Le montant des cotisations dépend de votre chiffre d'affaires et du taux de cotisation lié à votre activité. Par conséquent, si votre chiffre d'affaires est nul, vous ne payerez aucune cotisation sociale.

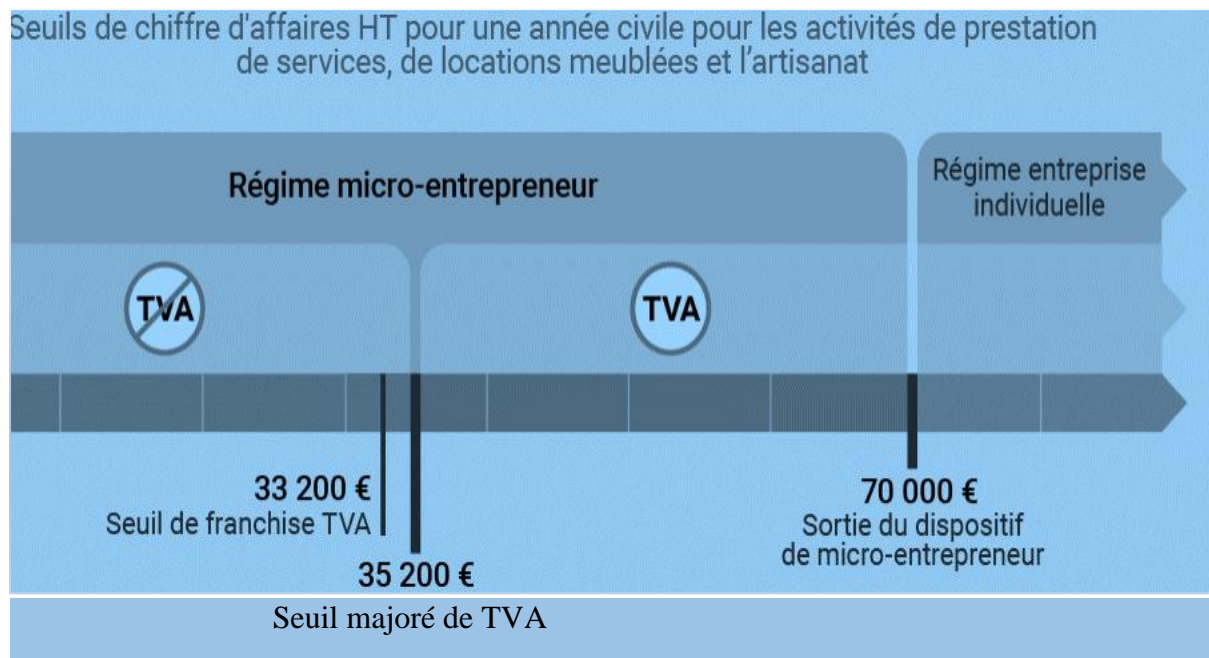
Par ailleurs, en tant qu'auto-entrepreneur, vous pouvez choisir d'adhérer ou non à l'option pour le versement fiscal libératoire. Cette possibilité, uniquement réservée aux personnes dont le revenu fiscal est faible, permet de régler l'impôt sur le revenu au fur et à mesure de la constitution du chiffre d'affaires.

4. Les avantages de la micro-entreprise

Mêmes démarches que pour l'EI, elles sont réduites au minimum et moindres frais. Pas de paperasse (inutile de rédiger des statuts), ni de capital social à réunir : il suffit de s'inscrire au CFE (centre de formalités des entreprises) pour déclarer l'entreprise. Ces guichets uniques situés selon votre activité dans les CCI (activités commerciales), les chambres de métier (activités artisanales), les locaux de l'Urssaf (activités libérales) permettent d'accomplir la quasi-totalité des formalités en un seul et même lieu.

Le dispositif du régime micro-social a l'avantage de simplifier la gestion de l'auto-entreprise, en n'ayant pas à se soucier des charges sociales, ni du mode d'imposition en cas d'option pour

le versement libératoire. Le créateur connaît immédiatement le montant des charges sociales à payer et il évite ainsi les régularisations ultérieures. Pas de TVA (Jusqu'à 33200€), une fois les cotisations sociales et impôts déduits reste votre bénéfice. Depuis 2018 possibilité de dépasser le seuil de 33200 mais avec TVA pour le chiffre d'affaire au-delà de ce seuil.



5. Les inconvénients de la micro-entreprise

Que vous optiez pour le régime de la micro-entreprise ou de l'auto-entrepreneur, sachez que votre chiffre d'affaires ne doit pas dépasser un certain plafond annuel, au risque de vous faire tomber automatiquement dans le régime de l'entreprise individuelle. Ce plafond, qui évolue chaque année, est fixé à 33200€ pour une activité libérale en 2018.

Pour le prélèvement à la source voir le lien au paragraphe 6.

Ce fonctionnement peut être fortement défavorable pour les entreprises qui supportent des dépenses importantes dans le cadre de leur activité et/ou qui ont dû investir au démarrage. En effet, si le niveau des dépenses réelles est supérieur au taux forfaitaire appliqué sur les recettes, cela signifie que le bénéfice calculé est supérieur à la rentabilité réelle de l'entreprise.

Lorsque le micro-entrepreneur dispose de droits à indemnisation auprès de l'assurance chômage, il peut bénéficier du maintien des allocations d'aide au retour à l'emploi (ARE) au titre de sa création d'entreprise.

En étant au régime micro-entreprise, le maintien des allocations est calculé par rapport aux recettes encaissées et déclarées. Ainsi, les marges de manœuvres sont limitées pour optimiser ce dispositif. Il est par exemple impossible de prévoir d'avance une rémunération (ou une absence de rémunération), comme c'est le cas dans les sociétés commerciales.

L'option pour le versement en capital d'une partie du reliquat des droits à indemnisation peut être une solution pour le micro-entrepreneur qui prévoit d'encaisser régulièrement des factures

clients. Cela permet d'être certain de pouvoir percevoir à peu près la moitié du reliquat de droits à indemnisation.

6. Le régime fiscal et social

<https://www.federation-auto-entrepreneur.fr/actualites/auto-entrepreneurs-marchez-pas-prelevement-a-source>

2/ Le Portage salarial

1. Le portage salarial : c'est quoi ?

Le portage salarial consiste à confier à une organisation (une entreprise ou une association) la mission de transformer vos honoraires en salaire. Vous trouvez vos clients, mais, au lieu d'avoir un statut d'indépendant, vous êtes salarié. La société de portage vous affranchit de la gestion administrative, paie vos charges et se rémunère sur votre chiffre d'affaires. L'avantage ? Vous bénéficiez de la couverture sociale d'un salarié en préservant votre autonomie professionnelle. Le portage est une bonne option pour tester une nouvelle activité avant de s'installer à son compte.

2. A qui est réservé le portage salarial ?

Ce peut être une solution pérenne pour un consultant, un expert, un formateur, un prestataire de services qui veut être dégagé de toute contrainte administrative et éviter de créer sa propre entreprise.

Travailler en portage salarial, c'est :

- Une solution intermédiaire vers la création d'entreprise pour tester son marché.
- Un mode de vie permettant d'alterner période de travail et loisirs.
- Un moyen pour favoriser son choix de travailler à domicile.

3. Quelle différence entre le portage salarial et les autres statuts ?

Il va sans dire que l'exercice d'une activité en tant que salarié porté ne nécessite aucun apport au capital social puisqu'il n'y a aucune création d'entreprise.

Dans la plupart des autres statuts le dirigeant dépend du régime des travailleurs non-salariés. Par conséquent, la protection sociale dont il bénéficie est moins avantageuse que celle du consultant en portage qui dispose pour sa part des avantages sociaux liés au statut de salarié. C'est-à-dire : l'accès à une mutuelle d'entreprise, une prévoyance, des cotisations retraite, des allocations chômage, des congés payés, etc.

La gestion d'une société s'accompagne d'une abondance de tâches administratives sur lesquelles il est impossible de faire l'impasse : facturation des prestations, relance des impayés, versement des charges et cotisations, tenue d'une comptabilité à jour...Le salarié porté peut quant à lui se reposer sur l'équipe de la société de portage pour ses obligations administratives.

La responsabilité du dirigeant de société est limitée à la hauteur de son apport intégré au capital social de l'entreprise. Toutefois, la création d'une société nécessite l'ouverture d'un compte bancaire professionnel dédié à cette activité. En portage salarial, le salarié porté n'est pas soumis à cette obligation.

4. Les avantages du portage salarial :

Vous profitez du statut de salarié, votre salaire intègre le calcul des congés payés, de la prime de précarité et une couverture sociale (Sécurité sociale, mutuelle complémentaire, prévoyance, retraite).

Vous transformez vos honoraires en salaires. Ainsi, vous avez l'assurance de recevoir un salaire chaque mois en période de mission (visibilité accrue).

Vous ne prenez pas de risque pour vos biens personnels ou votre patrimoine.

Vous bénéficiez de la formation continue (stages de formation, etc.).

Vous pouvez bénéficier d'avantages types CE (Comité d'Entreprise) : réduction auprès de prestataires, club de sport, organisation d'activités, etc.

Le salarié porté peut récupérer la TVA sur ses achats, il doit faire établir la facture au nom de sa société de portage salarial. A noter que ses frais d'investissement ne peuvent pas dépasser 15% de son CA annuel.

En portage salarial, le consultant peut déduire ses frais de fonctionnement. Ils ne rentrent donc pas dans le calcul de ses impôts.

5. Les inconvénients du portage salarial :

Selon les avis des Spécialistes, le Portage Salarial convient à quasi tous les indépendants / freelance, à l'exception des cas suivants :

Professions règlementées : médecin, avocat, notaire, architecte, comptable, etc.

Le salaire horaire brut est au minimum de 75% du PASS soit 18€ brut / heure en 2017.

Bien que le travailleur en Portage Salarial soit indépendant Techniquement (pas de lien de subordination sur l'activité), son activité ne bénéficie pas d'une identité juridique propre. La prestation est facturée et réglée à l'Entreprise de Portage Salarial.

Le salarié porté qui, malgré sa grande autonomie, doit toutefois faire parvenir un **compte-rendu d'activité** tous les mois à la société de portage.

Le salaire perçu par le salarié porté dépend du chiffre d'affaires réalisé, mais également des **frais de gestion** prélevés par la société de portage et des charges obligatoires. On peut donc envisager une rémunération un peu moins importante pour le salarié porté.

6. Le régime fiscal et social :

Le régime général de la sécurité sociale s'appliquera aux salaires versés. Ainsi il conviendra de payer des cotisations relatives à l'assurance maladie, à l'assurance vieillesse, aux allocations familiales ou à l'assurance chômage. Ces cotisations ont un poids particulièrement important puisqu'elles correspondent à près de 50% de la rémunération. En contrepartie, le salarié est relativement bien protégé et devrait percevoir une retraite confortable (sauf effondrement futur du système de retraite par répartition. Le cumul de l'impôt et des charges sociales peut de ce fait être particulièrement lourd. Pour plus d'informations :<https://www.rh-solutions.com/actualites/le-prelevement-a-la-source-pour-le-salarie-en-portage-salarial-en-2019.html>

3/ L'Entreprise Individuelle E.I.

1. L'entreprise individuelle : c'est quoi ?

L'entreprise individuelle (également appelée entreprise en nom propre) est la structure juridique la plus simple et la plus facile à gérer pour un créateur. Simple et facile d'accès, le statut de l'entreprise individuelle est bien adapté aux projets modestes. Les formalités sont réduites au minimum et les règles de fonctionnement extrêmement simplifiées. Le dirigeant et l'entreprise forment une seule et même personne et les bénéfices tirés de l'activité sont soumis à l'impôt sur le revenu.

Ce statut, en perte de vitesse à cause de la création du régime de l'auto-entrepreneur, revient en force.

2. A qui est réservé le statut d'entreprise individuelle ?

Il est particulièrement adapté aux porteurs de projet qui veulent créer seuls (ils peuvent quand même embaucher) et qui souhaitent garder la maîtrise de leur affaire. Il convient bien aux activités peu gourmandes en investissements et dont les perspectives de développement sont modestes. C'est un statut choisi par beaucoup d'artisans, d'entrepreneurs en solo et de professions libérales non réglementées. En choisissant l'entreprise individuelle classique, sans opter pour le régime fiscal micro-entrepreneur (ex-auto-entreprise), on n'aura pas de seuils limites de chiffre d'affaires, ce qui permet d'envisager un développement sur le long terme.

3. Quelle différence entre l'entreprise individuelle et l'auto-entreprise ?

L'entreprise individuelle est un statut alors que le micro-entrepreneur est un régime fiscal. Un micro-entrepreneur est donc un entrepreneur individuel qui a opté pour un régime fiscal et un régime social simplifiés qui lui permettent d'exercer une "petite" activité professionnelle indépendante facilement, de façon régulière ou ponctuelle, et surtout en toute connaissance des charges sociales et fiscales qui en découlent.

4. Les avantages de l'entreprise individuelle

Les démarches sont réduites au minimum et permettent de se lancer rapidement à moindres frais. Pas de paperasse (inutile de rédiger des statuts), ni de capital social à réunir : il suffit de s'inscrire au CFE (centre de formalités des entreprises) pour déclarer l'entreprise. Ces guichets uniques situés selon votre activité dans les CCI (activités commerciales), les chambres de métier (activités artisanales), les locaux de l'Urssaf (activités libérales) permettent d'accomplir la quasi-totalité des formalités en un seul et même lieu. Les obligations comptables sont elles aussi réduites

Au niveau fiscal, l'entreprise individuelle est soumise à l'impôt sur le revenu. L'entrepreneur reporte sur sa déclaration annuelle d'impôt le montant de ses revenus dans la catégorie des bénéficiaires non commerciaux (BNC) pour les professions libérales. L'EI permet également au créateur d'opter pour le régime de la micro-entreprise. Il paie alors son impôt sur une base forfaitaire, et non au réel, ce qui évite de payer plus qu'il ne doit la première année.

5. Les inconvénients de l'entreprise individuelle

En entreprise individuelle, le créateur est soumis à une responsabilité financière illimitée. Comme il ne forme qu'une seule et même personne avec l'entreprise, il n'y a pas de distinction entre son patrimoine personnel et son patrimoine professionnel. Résultat, en cas de difficultés ou de défaillances, les créanciers peuvent se rembourser sur ses biens personnels, à l'exception de sa résidence principale protégée de droit.

Deux options permettent cependant d'atténuer ce risque. Vous pouvez :

- soit réaliser une "déclaration d'insaisissabilité" chez un notaire
- soit opter pour le régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL).

Dans le premier cas, vous mettez à l'abri vos biens fonciers tandis que dans le second, vous affectez un patrimoine à l'entreprise qui sert de gage aux créanciers.

L'entreprise individuelle impose également de s'organiser et de bien anticiper l'avenir. Les patrimoines privés et professionnels étant confondus, il est important de protéger ses proches. Si vous êtes marié sous le régime de la communauté de biens, vos éventuelles difficultés peuvent rejaillir sur votre conjoint. Il est alors recommandé de passer chez le notaire pour choisir le régime de la séparation de biens. Attention : ce changement n'est possible qu'après deux ans de mariage.

Si vous êtes chômeur indemnisé et que vous demandez le maintien des droits (ARE) en parallèle du démarrage de votre entreprise individuelle, Pôle Emploi vous demandera votre résultat net annuel dès que celui-ci sera connu et procédera à une éventuelle régularisation de ce qui vous a été versé : cela peut faire mal ! Alors que dans une société soumise à l'IS, vous auriez pu déclarer à Pôle Emploi une rémunération à 0 pour éviter toute régularisation a posteriori.

6. Le régime fiscal et social

Régime fiscal de l'entreprise ou mode d'imposition des bénéfices. Le chef d'entreprise est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu. L'entrepreneur individuel qui a choisi le régime de l'EIRL peut sous certaines conditions opter pour l'impôt sur les sociétés.

La rémunération du dirigeant n'est pas déductible des bénéfices sauf option pour l'IS pour un EIRL.

Le régime social du dirigeant est soumis au régime des non-salariés.

Conclusion

Maîtriser parfaitement votre domaine d'activité est un premier gage de réussite. Choisir le bon dispositif juridique est tout aussi important pour la pérenniser. Il nous est impossible de vous indiquer que telle ou telle forme juridique est la solution la plus adéquate pour exercer votre activité car le choix du statut est lié à la fois au projet, aux attentes, aux prévisions et à la situation du chef d'entreprise.

Dans tous les cas le statut Auto-Entrepreneur semble le plus simple et le mieux adapter pour le démarrage de notre activité. Simple car très peu de formalités on peut créer une auto entreprise

depuis son ordinateur sans sortir de chez soi. Le mieux adapter car très peu de frais pas de TVA jusqu'à 32900 euros et si pas de chiffre d'affaire pas de charges sociales à payer. Toutefois ce Statut est sur le point d'évoluer en 2018 beaucoup de points sociaux et fiscaux sont en discussions ils seront plus ou moins intéressants pour notre activité (voir en Annexe).

Vous trouverez en annexe un descriptif sur la SASU autre structure un peu plus complexe qui peut intéresser certains d'entre vous qui sont dans une position particulière.

4/ Création de cabinet : la check-list des formalités à effectuer

La création de votre cabinet passe par les démarches administratives obligatoires. Parmi elles, l'immatriculation, la domiciliation, le dépôt du nom. Les formalités nécessaires pour créer votre cabinet ont été largement simplifiées et leurs coûts ont baissé. Dépôt du nom, domiciliation, immatriculation, démarrage de votre cabinet : les démarches pas à pas.

Ouvrir votre cabinet est un chemin composé d'étapes successives. Le créateur doit d'abord bien définir son projet, choisir un statut juridique adapté à sa situation personnelle. Les formalités de la création qui vont donner vie au cabinet et démarrer l'activité n'interviennent qu'en bout de course une fois seulement que ces étapes sont presque toutes franchies. Avant de couper le ruban d'inauguration et de lancer votre cabinet, voici la marche à suivre dans cette dernière ligne droite.

Trouver un local pour justifier d'une adresse professionnelle :

Quand on crée un cabinet, la première démarche à accomplir est de trouver un local. Il faut en effet, justifier d'une adresse professionnelle pour pouvoir être immatriculé au registre du commerce (RCS) ou au répertoire des métiers.

Vous avez le choix entre deux options :

1-Travailler chez vous : si vous disposez d'une pièce dédiée aux consultations, vous pouvez la domicilier dans votre habitation personnelle sans limitation de durée si aucune disposition de votre bail ne s'y oppose, ou pendant cinq ans dans le cas contraire (vous devez alors informer le propriétaire par lettre recommandée avec AR).

Si vous créez une entreprise individuelle, vous pouvez également déclarer comme adresse professionnelle celle de votre local d'habitation. Vous pouvez aussi y exercer votre profession (pour toute la partie administrative notamment) si le bail ou le règlement de copropriété ne l'interdit pas. Seules restrictions : dans les villes de plus de 200 000 habitants ou en région parisienne, une autorisation de changement d'affectation des locaux, délivrée par le Maire, peut être nécessaire. En outre, vous devez vous-même exercer l'activité dans le logement. Vous ne devez pas y recevoir de clients ou y stocker des marchandises ou des matériaux, et le logement doit être votre résidence principale.

Précisions : si les conditions de tolérance ne sont pas remplies (par exemple, réception de clientèle souhaitée en étage dans une grande ville), dans toute commune, quelle que soit sa taille, le dirigeant souhaitant recevoir sa clientèle et des marchandises à son domicile, pour

exercer à domicile son activité artisanale, commerciale, libérale peut demander une autorisation du Maire. Cela correspond en fait au « changement d'usage » à condition que :

- le local d'habitation soit la résidence principale du dirigeant de l'entreprise,
- aucune stipulation légale, réglementaire, contractuelle contraire,
- l'activité ne cause ni nuisance ou danger pour le voisinage, ni danger pour le bâti (Article L 631-7-2 du code de la construction et de l'habitation.)

2-Trouver un local extérieur si vous avez une activité non commerciale ou libérale (une activité de conseil, par exemple), vous pouvez signer un bail professionnel, d'une durée de six ans au minimum, ou éventuellement un bail commercial. N'oubliez pas de budgéter les frais de la location : pour un bail commercial, il faut verser un dépôt de garantie représentant plusieurs mois de loyer et payer en général un trimestre d'avance.

Réglementation sur l'accessibilité des établissements recevant du public (ERP) :

Les normes d'accessibilité doivent permettre aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental). Les conditions d'accès doivent être les mêmes que pour les personnes valides ou, à défaut, présenter une qualité d'usage équivalente.

L'accessibilité de ces établissements et de leurs abords concerne :

- Les cheminements extérieurs ;
 - Le stationnement des véhicules ;
 - Les conditions d'accès et d'accueil dans les bâtiments ;
 - Les circulations horizontales et verticales à l'intérieur des bâtiments ;
 - Les locaux intérieurs et les sanitaires ouverts au public ;
 - Les portes, les sas intérieurs et les sorties ;
 - Les revêtements des sols et des parois ;
 - Les équipements et mobiliers intérieurs et extérieurs susceptibles d'y être installés (dispositifs d'éclairage et d'information des usagers, par exemple).
- ❖ En tant qu'auto-entrepreneur, je souhaiterais pouvoir accueillir des patients dans une pièce de mon appartement. Quelles sont les obligations quant à l'accessibilité dans le cas où ce ne serait pas un ERP ?

Le 2e alinéa de l'article R. 111-1-1 du code de la construction et de l'habitation nous dit que :

« Constituent des bâtiments d'habitation au sens du présent chapitre les bâtiments ou parties de bâtiment abritant un ou plusieurs logements, y compris les foyers, tels que les foyers de jeunes travailleurs et les foyers pour personnes âgées, à l'exclusion des locaux destinés à la vie professionnelle lorsque celle-ci ne s'exerce pas au moins partiellement dans le même

ensemble de pièces que la vie familiale et des locaux auxquels s'appliquent les articles R. 123-1 à R. 123-55 et R. 152-4 et R. 152-5. »

Donc les locaux occupés par des professions libérales (médecins, avocats, notaires, huissiers, infirmières, etc...) ne sont pas des établissements recevant du public quand **l'activité professionnelle s'exerce dans le même ensemble de pièces que la vie familiale**. Dans tous les autres cas, ils sont considérés comme des établissements recevant du public. Dans le cas où vos locaux ne sont pas considérés comme un ERP, les normes d'accessibilité correspondantes ne sont donc pas applicables.

La réglementation ERP ne s'applique pas lorsque les locaux professionnels sont "au moins partiellement dans le même ensemble de pièces que la vie familiale". Mais que faut-il entendre par "même ensemble de pièces que la vie familiale" ?

Cela correspond à un logement d'habitation occupé pour la vie familiale et pas entièrement dédié à votre activité.

❖ **J'ai un cabinet libéral et suis installé au 2ème étage sans ascenseur. Il n'y a aucune possibilité de mise aux normes. Est-ce qu'il va falloir que je déménage ?**

En effet en tant que cabinet libéral, ERP de 5ème catégorie, vous devez mettre votre local aux normes d'accessibilité handicapés depuis le 1er janvier 2015.

La loi permet des tolérances et des possibilités de dérogations. Il y a forcément des possibilités de mises aux normes pour de nombreux critères sur les quatre types de handicap et si l'accès à l'étage est difficile il faudra alors poser un dossier de demande de dérogation et une notice d'accessibilité pour l'ensemble des autres critères.

La dérogation peut être technique (impossibilité structurelle de mettre un ascenseur ou un élévateur) ou financière (disproportion manifeste). Dans les deux cas la demande doit être détaillée et étayée par les arguments correspondants. Il faut être vigilant sur les délais de traitement du dossier qui peuvent aller jusqu'à 5 mois.

❖ **Je suis propriétaire d'un appartement que je désire transformer en cabinet. Je suis en rez-de-chaussée mais pour accéder à cet immeuble, il faut monter 5 marches qu'il est impossible d'aménager avec une rampe. D'autres professions libérales exercent dans cet immeuble. Peut-on refuser à l'un d'entre nous d'exercer tandis que les autres cabinets peuvent continuer ?**

Tout d'abord dans ce cas il y a changement de destination. En effet vous passez d'un local à usage d'habitation à un ERP destiné à accueillir une profession libérale. Vous devez donc être aux normes immédiatement.

Les autres professions libérales de l'immeuble devront être aux normes. La loi prévoit des tolérances et des dérogations. Il faut donc s'attacher à démontrer les impossibilités techniques ou financières des travaux de mise aux normes. Il faut également présenter tout ce que vous pouvez faire pour la prise en compte des autres critères d'accessibilité sur tous les types de handicap dans la notice d'accessibilité et la demande de

dérogation. Dans le cas des 5 marches, une commission pourrait par exemple vous demander de mettre en place un élévateur ou vous pourriez obtenir une dérogation pour une rampe spécifique. L'administration peut en effet vous refuser d'exercer si vous n'obtenez pas un avis favorable de la commission d'accessibilité et de sécurité dans le cadre d'une demande d'autorisation d'ouverture d'un ERP, soumis à un arrêté d'ouverture.

Trouver une dénomination sociale et un nom commercial :

Le nom de votre activité, appelé aussi "nom commercial", identifiera votre activité. Vous devrez bien entendu le donner lors de votre immatriculation au registre du commerce, au répertoire des métiers ou à l'Urssaf (voir ci-après).

Vous pouvez, si vous le souhaitez, utiliser votre nom patronymique (exemple : parfumerie Dupond). Mais attention, dans tous les cas, à bien choisir le nom commercial : si vous optez pour un nom qui a déjà été adopté par une autre entreprise ou qui ressemble au nom de cette entreprise, cette dernière pourra vous poursuivre pour concurrence déloyale. Si vous créez une société, il faut choisir également une dénomination sociale (exemple : SARL Durand et Dupond). Là aussi, rien n'interdit d'utiliser un ou des noms patronymiques. Dans les sociétés, il est fréquent d'utiliser la dénomination sociale comme nom commercial.

Conseil : consultez l'Institut National de la Propriété Industrielle (INPI) pour vérifier que votre nom commercial n'est pas déjà utilisé en tant que tel ou même comme *marque commerciale*. Ce n'est pas une obligation, mais une précaution utile.

L'immatriculation de votre activité :

Les modalités et les lieux des formalités varient selon votre activité :

- Activité libérale : vous devez être inscrit à l'URSSAF. Ces formalités se font directement auprès de l'URSSAF.

Le CFE (Centre Formalités Entreprises) centralise les demandes d'immatriculation et s'occupe des autres formalités nécessaires : affiliation aux organismes sociaux (caisse d'allocations familiales, de maladie et de retraite), inscription au répertoire national des entreprises qui attribue le numéro SIREN, le numéro SIRET et le code APE de l'entreprise, déclaration d'existence au service des impôts notamment.

Attention ! Pour ces formalités, on vous demandera de remplir un dossier et de fournir de nombreuses pièces : extrait d'acte de naissance, extrait d'acte de mariage, copie de votre bail commercial. Si vous souhaitez débiter votre activité rapidement, prévoyez un délai d'au moins trois semaines pour rassembler ces pièces.

Vous pouvez aussi effectuer les formalités d'immatriculation de votre entreprise en ligne à partir du site Guichet Entreprises. Il vous faudra scanner les pièces justificatives, en les envoyant par voie électronique et en utilisant un système de paiement sécurisé.

L'immatriculation au registre du commerce ou au répertoire des métiers est effective entre deux et dix jours après le dépôt de votre dossier complet au CFE. Vous obtenez alors votre extrait "K" (pour les entreprises individuelles) ou "K bis" (pour les sociétés). Les auto-entrepreneurs peuvent quant à eux s'immatriculer directement en ligne sur le site dédié.

Les autres formalités :

Une fois votre extrait "K" (pour les entreprises individuelles) ou "Kbis" (pour les sociétés) en poche, d'autres formalités doivent encore être effectuées :

- faire publier la création de la société dans un journal d'annonces légales tel que le BODACC (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales)
- faire connaître votre entreprise à la Poste
- ouvrir un compte bancaire professionnel
- souscrire une assurance professionnelle
- indiquer au CFE (Centre de Formalités des Entreprises) le statut que vous avez choisi pour votre conjoint si celui-ci doit collaborer régulièrement à votre activité (l'option pour un statut de collaborateur, de salarié ou d'associé est obligatoire)
 - adhérer à une caisse de retraite de votre choix dans les trois mois après la création de votre entreprise.
- le CFE est également compétent pour recevoir les demandes d'Accre (dispositif d'exonération partielle de charges sociales). Pour mémoire, les personnes qui souhaitent solliciter cette aide doivent déposer un formulaire spécifique de demande d'Accre au CFE : lors du dépôt de la déclaration de création ou de reprise de l'entreprise, ou dans les 45 jours suivants.

Le coût de la création :

Pour créer une entreprise individuelle ou une société, les coûts des formalités obligatoires sont les suivants (montants à titre indicatif en 2017) :

- 31,20 euros pour l'inscription d'une entreprise individuelle au registre du commerce,
- 42,12 euros pour l'inscription d'une entreprise commerciale au registre du commerce,
- 185 euros environ (montant variable suivant les départements) pour l'inscription d'une entreprise artisanale au répertoire des métiers,
- gratuité pour l'inscription à l'Urssaf si vous êtes en profession libérale.

Si vous créez une société, il faut ajouter des frais supplémentaires :

- 190 euros pour les frais de publication d'une SARL dans un journal d'annonces légales,
- 230 euros pour la publication d'un avis de constitution d'une société anonyme ou d'une SAS.

En outre, si vous faites rédiger les statuts de la société par un professionnel (expert-comptable par exemple), l'addition peut grimper de quelques centaines d'euros supplémentaires dans le cas d'une SAS par exemple.

Si vous le souhaitez, vous pouvez vous faire aider pour réaliser vos formalités d'inscription. Ce service d'assistance à formalités, proposé par les CFE des chambres de métiers et de l'artisanat (CMA) et des chambres de commerce et d'industrie (CCI), vous coûtera en moyenne 60 euros.

5/ Les Assurances du Psycho-Somatothérapeute

En tant que profession libérale non réglementé le Psycho-Somatothérapeute aura besoin de 3 ou 4 garanties ou contrats d'assurances qui sont :

La Responsabilité Civile d'Exploitation RCE : La responsabilité civile exploitation (RCE également nommée responsabilité civile générale), qui a pour but de couvrir les dommages qui pourraient être causés à des clients, des tiers ou des salariés (en cas de faute inexcusable de l'employeur) lors de l'exercice de l'activité de l'entreprise.

Exemple : *Lors d'une consultation votre patient est blessé car la chaise ou le divan sur lequel il est assis cède. Alors le cabinet serrât tenu pour responsable. La RC Exploitation permettra de prendre en charge l'indemnisation du préjudice corporel.*

La Responsabilité Civile Professionnelle RCP : La responsabilité civile professionnelle (RC Pro), qui couvre les dommages causés du fait des prestations effectuées par l'entreprise. La responsabilité d'une entreprise peut en effet être engagée en cas d'erreurs, d'omissions, d'oublis ou de négligences dans l'exécution de son activité.

Exemple : *Lors d'une relaxation vous allez prendre le bras de la patiente pour vérifier dans quel état de relaxation elle se trouve, après coup elle se plaint que vous lui avez fait une entorse au bras, si les faits sont avérés alors vous devrez la dédommager.*

La multirisque professionnelle : L'assurance multirisque professionnelle est un type d'assurance qui offre une couverture généralement complète des biens et des responsabilités de l'assuré. Comme son nom l'indique, une multirisque professionnelle peut proposer des garanties étendues. L'assuré peut choisir 5 grands types de garanties :

- Incendie
- Vol
- Dégâts des eaux
- Bris de Glaces
- RC Exploitation ou RC Professionnelle.

Le contrat de multirisque professionnelle est destiné aux professions libérales, commerçants, artisans, aux prestataires de services et aux associations. Ce type d'assurance couvre les bâtiments et immeubles, le matériel et les biens et marchandises de la société qui souscrit une MRP. La responsabilité civile professionnelle (protection des pertes d'exploitation, données informatiques, matériel, etc.), autre contrat d'assurance, est incluse dans une multirisque professionnelle. Mais elle peut être signée séparément. La multirisque professionnelle est régie par le Code Civil, qui détermine les conditions d'engagement de la responsabilité civile professionnelle d'une entreprise.

La protection Juridique PJ : La protection juridique professionnelle est une assurance entreprise importante, qui permet de faire face aux différents litiges auxquels peut être confronté un professionnel. La garantie "protection juridique" permet à un assuré d'être représenté et défendu par son assurance dans une procédure de justice qui l'oppose à un tiers.

Compagnies Garanties	AXA Cabinet Zadok	LLOYD'S Cabinet Gerbault	RC PRO Entrepreneurs by CREALINKS
R.C.E. Responsabilité Civile D'exploitation	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par AXA - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. -ces 2 garanties font partie du même contrat RC chez AXA. - Pour un tarif annuel de 81,27€. - le contrat couvre l'assuré partout en individuel en groupe en tant que formateur. -Plafond de garantie 1.441.405€/ sinistre. 	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par Generali - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. - Pour un tarif annuel de 47,00€. - le contrat couvre l'assuré partout en individuel en groupe en tant que formateur. -plafond de garantie 7.000.000/sinistre. 	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par STARSTONE qui propose des contrats LLOYD'S. - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. -ces 2 garanties font partie du même contrat RC chez CREALINKS - Pour un tarif annuel de 356€ - le contrat couvre l'assuré partout en individuel en groupe en tant que formateur. -Plafond de garantie 5.000. 000€/ sinistre.
R.C.P. Responsabilité Civile Professionnelle	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par AXA -exclusion des actes prohibés par la loi. - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. -Franchise mini 76€ max 381€ 10% du montant du sinistre. -Plafond de garantie en dommages corporels 1.441.405€/ sinistre. 	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par LLOYD'S - Clause spécifique pour activité non reconnue par la loi. - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. -Franchise 381,13€ - Plafond de garantie 1.525.000€/ -pour un tarif annuel 1075.35€ 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat porté par STARSTONE qui propose des contrats LLOYD'S. -exclusions des actes prohibés par la loi. - Possibilité de spécifier toute activité reconnue par la Fédération. -Franchise 500€ -Plafond de garantie en dommages corporels 300.000€/ sinistre.
Le local Professionnel Ou Multirisque pro	<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par AXA -Pour nous ce contrat couvre essentiellement le local professionnel car la partie RC qu'il contient ne correspond pas à notre profession. -Tarif pour un local qui n'excède pas 25m² est de 170,21€/an en 2017.Prise en compte de la profession exercée dans le local, dans les conditions particulières. 		<ul style="list-style-type: none"> -Contrat porté par AXA -Ce contrat couvre essentiellement le local professionnel sensiblement identique à la proposition du cabinet Zadok -Tarif pour un local qui n'excède pas 25m² est d'environ 170/an en 2017. - la profession exercée, qui sera indiquée dans le contrat sera psychopraticien et non psychosomatothérapeute.

<p>P.J. Protection Juridique</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat porté par Juridica société du groupe AXA. - Les plafonds interventions sont limités à 10.626€ + un plafond de 4.132€ pour la prise en charge des frais d'experts engagés ou décidé par la justice. - la cotisation annuelle est de 99,09€ pour un CA compris entre 0 et 500.000€ - la couverture est étendue aux pays européens en cas de litige avec un ressortissant européen. 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat porté par Allianz -plafond de la garantie 15.244€/ sinistre. - la cotisation annuelle est de 93,60€ 	<ul style="list-style-type: none"> - Contrat porté par Juridica société du groupe AXA. - Les plafonds interventions sont limités à 30.000€/sinistre mais limité à 2 sinistres. - la cotisation annuelle est de 250€ - la couverture est étendue
<p>Tarif Global annuel</p>	<p>350,57€</p>	<p>Plus de 1.215€</p>	<p>Environ 770€</p>

Solution intégrée ou Assemblage :

La première différence entre les 3 propositions d'assurances :

- le cabinet Zadok propose une solution intégrée autrement dit les différents contrats dont chacun de nous a besoin sont portés par une seule et même compagnie à savoir AXA. Le contrat englobe la RCE et RCP dans un seul est même contrat appeler responsabilité civile.

- Pour le cabinet Gerbault il s'agit d'un assemblage autrement dit par type de contrat c'est une compagnie différente qui assure le risque.

En soit cela n'est pas une difficulté, par contre en cas de sinistre mettant en jeu plusieurs garanties il y aura aussi plusieurs compagnies qui devront intervenir, et par conséquent elles devront être d'accord sur l'indemnisation globale ce qui peut rendre la durée d'indemnisation plus longue.

Autre bémol au vu des incertitudes au niveau de l'Europe avec le brexit Anglais, cela ne fait que compliquer la solution d'assurance du cabinet Gerbault qui est un assemblage de plusieurs compagnies anglo-italo-allemande.

- La société Créalinks est un courtier grossiste en assurances, il s'agit également d'un assemblage mais différent du cabinet Gerbault. Il passe par une société étrangère basée en France STARSTONE et propose du contrat LLOYD'S pour la RCP et RCE.

La société Juridica qui fait partie du groupe AXA pour la PJ et AXA pour le local pro.

Cet assemblage présente 2 avantages :

1-de contourner le risque brexit anglais car la société STARSTONE est basée en France

2- possibilité d'attaquer son assureur RC PRO en cas de litige avec le contrat PJ qui n'est pas dans la même société puisque filiale d'AXA (en tout cas sur le papier, dans les faits, plus difficile à mettre en œuvre).

Attention les différences prix élevés ne constitue en aucun cas un gage de meilleure couverture ou de meilleurs services dans les cas proposé ci-dessus.

II- Financement et Aides à l'installation du thérapeute

1/ Les aides sociales

ACCRES - Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprise

Les créateurs et repreneurs d'entreprises peuvent bénéficier de l'ACCRES (Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'une Entreprise). L'ACCRES permet une exonération, pendant 12 mois, des cotisations dues aux régimes d'assurance maladie, maternité, veuvage, vieillesse, invalidité et décès et d'allocations familiales dont le créateur ou le repreneur est redevable au titre du régime salarié ou non salarié de sa nouvelle activité. Pour les auto-entrepreneurs, la période d'exonération s'applique jusqu'à la fin du 3ème trimestre civil suivant celui du début d'activité, puis pendant 2 périodes de 4 trimestres civils.

Les bénéficiaires de l'ACCRES sont :

- Les demandeurs d'emploi indemnisés ou susceptibles de l'être : allocation d'assurance chômage, convention de reclassement personnalisée, allocation temporaire d'attente, allocation de solidarité spécifique,
- Les demandeurs d'emploi non indemnisés inscrits à Pôle Emploi durant 6 mois au cours des 18 derniers mois,
- Les bénéficiaires du RSA ou leur conjoint ou concubin,
- Les personnes titulaires d'un contrat d'appui au projet d'entreprise (Cape), s'ils remplissent l'une des conditions ci-dessus, qui créent ou reprennent une entreprise, quelle que soit son activité,
- Les bénéficiaires du complément de libre choix d'activité pour s'occuper d'un enfant,
- Les jeunes âgés de 18 à moins de 26 ans,
- Les jeunes de moins de 30 ans reconnus travailleur handicapé ou qui ne remplissent pas la condition de durée d'activité antérieure pour ouvrir des droits à l'assurance chômage.

ARE- l'Allocation de Retour à l'Emploi ou ARCE - Aide à la Reprise ou à la Création d'Entreprise

Si vous percevez l'ARE, deux possibilités s'offrent à vous :

Le versement d'un capital qui correspond à une partie des droits restants

- l'ARCE : Cette aide vous est versée en deux fois :

Le premier versement à la date de début d'activité après application des différés congés payés et spécifique et du délai d'attente.

Le second six mois après le premier versement suite à votre demande.

Attention : pour bénéficier de cette aide vous devez avoir obtenu l'Aide aux Chômeurs Créateurs ou Repreneurs d'Entreprises (ACCRES). Si vous choisissez l'ARCE, vous ne recevez plus d'allocations. Si toutefois votre entreprise venait à fermer, vous pourriez récupérer le reliquat de vos droits sous réserve que vos droits ne soient pas échus.

Le maintien de vos allocations retour à l'emploi (ARE) avec vos rémunérations :

Ce cumul constitue un autre moyen financier de vous accompagner dans la création de votre entreprise. Dans la limite de la durée de vos droits, vous pouvez bénéficier de ce dispositif pendant toute la période d'indemnisation.

2/Les aides en matière d'information, d'accompagnement et financement

NACRE- Nouvel Accompagnement pour la Création ou la Reprise d'Entreprise

Il vous permet de bénéficier d'un accompagnement dans le montage et le financement de votre projet entrepreneurial pendant au moins de 3 ans. L'aide NACRE est une aide à la création d'entreprise très complète qui comprend une aide à la finalisation du projet, une aide à la structuration financière ainsi que qu'un accompagnement au développement de l'entreprise.

Si vous bénéficiez de l'ACCRE, sachez que vous êtes éligible au NACRE. On vous détaille les avantages et les démarches pour obtenir l'aide, et notamment le prêt NACRE.

Le dispositif du "Nouvel Accompagnement pour la Création et la Reprise d'Entreprise" (NACRE) est un programme public d'aide à la création d'entreprise. Il comprend trois volets.

1-Aide au montage : cela consiste en la création d'un dossier assez solide pour être présenté à des éventuels investisseurs. Il s'agit d'une "assistance technique" comprenant une aide au montage et au développement du projet de création ou de reprise d'entreprise (élaboration d'un business plan par exemple). *Durée : 4 mois.*

2-Aide au financement : c'est le volet financier de l'aide, constitué d'une aide financière (prêt à taux zéro et sans garantie) devant obligatoirement être couplée à un prêt bancaire au moins du même montant. Le prêt NACRE à taux zéro est compris entre 1000 € et 8000 € sur 5 ans maximum. *Durée : 4 mois.*

3-Accompagnement : consiste à soutenir et encourager l'entreprise créée pendant ses trois premières années d'existence, notamment grâce à l'accès à un support technique pouvant répondre à vos questions. *Durée : 3 ans.*

Les personnes suivantes peuvent bénéficier de l'aide NACRE :

- Demandeurs d'emploi bénéficiaires de l'ARE ou de l'ASR.
- Personnes de 18 à 25 ans (ou de moins de 30 ans si la personne ne touche pas d'allocations chômage ou n'est pas reconnue handicapée).
- Créateurs d'entreprise bénéficiaires du RSA, de l'ASS ou de l'ATA.
- Demandeurs d'emploi non indemnisés inscrits depuis plus de 6 mois.
- Personnes de 50 ans et plus inscrites sur la liste Pôle Emploi.
- Personnes qui créent une entreprise dans une Zone Urbaine Sensible (ZUS).
- Bénéficiaires du complément libre choix d'activité (CLCA).
- Salariés repreneurs de leur entreprise en redressement ou liquidation judiciaire.

Attention : le NACRE et une compétence régionale (voir ce qui prévue par votre région)
L'article 7 de la loi n° 2015-991 du 7 août 2015 portant nouvelle organisation territoriale de la République a modifié certaines dispositions relatives au Nacre. Depuis le 1^{er} janvier 2017, le Nacre est une compétence des Régions.

Activ'Créa

C'est un service proposé par Pôle emploi permettant à des demandeurs d'emploi d'explorer la piste de la création ou de la reprise d'entreprise comme solution de retour à l'emploi.

Objectif : donner aux demandeurs d'emplois les moyens de s'interroger sur la création ou la reprise d'entreprise, voire de faire naître une idée, c'est-à-dire de réaliser l'étape préalable à l'élaboration d'un projet de création ou de reprise d'entreprise. Activ'Créa est ouverte à tous les demandeurs d'emploi car la création d'entreprise constitue aujourd'hui une opportunité de retour à l'activité à explorer. Concrètement, comment ça se passe ?

IDENTIFIER SES ENJEUX ET SES MOTIVATIONS : UN ENTRETIEN INDIVIDUEL

Au départ, il y a l'envie de s'interroger sur l'opportunité de créer sa propre activité ou de reprendre une entreprise. Issue de votre réflexion ou du diagnostic posé avec votre conseiller cette envie va permettre à votre conseiller de vous proposer Activ'Créa.

Un 1^{er} entretien avec l'organisme retenu par votre conseiller va permettre de poser un diagnostic :

- Analyse du degré de votre motivation,
- Mise en valeur de vos contraintes personnelles et de vos atouts pour envisager l'entrepreneuriat.

À l'issue de ce diagnostic, si ces 1^{ers} éléments laissent à penser qu'il est opportun de poursuivre le travail d'émergence d'un projet de création d'entreprise, un accompagnement d'une durée pouvant aller jusqu'à 3 mois vous est proposé. Celui-ci doit vous permettre l'identification d'une idée de création ou de reprise d'entreprise réaliste et réalisable. Des rendez-vous sont déterminés avec le prestataire ainsi qu'une « feuille de route » et les actions à mettre en œuvre dans le cadre de cet accompagnement.

FAIRE NAÎTRE SON PROJET

C'est une phase de réflexion essentielle pour vous permettre :

- D'identifier les compétences et savoir-être sur lesquels vous pouvez vous appuyer,
- D'identifier une idée,
- De comprendre les étapes nécessaires à la création ou à la reprise d'une entreprise,
- De poser les bases du projet,
- D'établir un plan d'action pour, après la prestation Pôle emploi, poursuivre si cela est opportun l'élaboration de votre projet.

Pour conclure cet accompagnement, un entretien bilan vous permet, au vu des éléments travaillés avec le consultant, de décider de poursuivre ou d'abandonner l'idée de création d'entreprise. Cet entretien bilan vous permet, si votre projet de création ou de reprise d'entreprise est confirmé, de consolider votre « plan d'actions » en précisant les actions à mettre en œuvre et les dispositifs à mobiliser pour avancer dans sa réalisation.

ET ENSUITE ?

Activ'Créa intervient en préalable d'un projet de création ou de reprise d'entreprise pour réfléchir à cette opportunité dans la recherche d'emploi et pour définir ou affiner une idée. C'est une phase essentielle qui permet de se décider « à franchir le pas ». Mais il ne s'agit que d'une étape préliminaire dans la genèse du projet et le lancement de l'activité. Élaborer son projet de création ou de reprise d'entreprise, établir sa stratégie, rechercher, si nécessaire, des financements et choisir le statut juridique, autant de points sur lesquels vous pouvez être accompagné par des acteurs spécialisés, des organismes financés par les conseils régionaux, le dispositif Nacre... Il ne s'agit plus alors de faire germer une idée, mais de planter le projet, de le cultiver et d'en récolter les fruits.

CAPE - Contrat d'appui au projet d'entreprise

Objectifs

Le CAPE est un contrat par lequel une société ou une association fournit à une personne physique en difficulté d'insertion un programme de préparation à la création ou reprise d'entreprise et à la gestion d'une activité économique. L'objet principal de ce contrat d'appui est donc d'accompagner un porteur de projet.

A l'origine, le CAPE a été créé dans le but de régulariser la pratique développée par les couveuses d'entreprises, lieux d'accueil qui permettent aux porteurs de projets d'évaluer leurs capacités à entreprendre et d'apprécier l'opportunité de créer ou non une entreprise.

Pendant toute l'exécution du contrat, le bénéficiaire du CAPE bénéficie des mêmes droits sociaux que les salariés du régime général :

- Il relève du régime général de la sécurité sociale (soit au titre d'un maintien de droits s'il n'est pas rémunéré, soit au titre de son affiliation dans les autres cas) ;
- Il peut bénéficier d'un maintien de ses allocations chômage pendant l'exécution du CAPE ;
- Il peut s'ouvrir de nouveaux droits à l'assurance chômage en cas de rémunération pendant le CAPE ;
- Il bénéficie des dispositions relatives à l'hygiène, la sécurité, les conditions de travail et la santé.

III- Les démarches une fois le cabinet ouvert

1/Comment fixer le prix de la consultation

Le tarif de la consultation est un élément clé de l'activité de thérapeute. Il va bien sûr déterminer les ressources financières mais il représente également la valeur que l'on donne à sa prestation et parfois aussi - symboliquement - l'investissement que le client est prêt à donner pour sa guérison ou son mieux-être. Il est donc nécessaire de bien réfléchir à sa politique de prix surtout lorsque l'activité démarre car il ne sera pas toujours aisé de la modifier par la suite.

Contrairement aux médecins, le prix de la consultation ou de la séance pour un thérapeute n'est pas réglementé, il peut donc fixer sa tarification librement.

Comment déterminer son tarif ?

La méthode de base consiste à considérer la question comme purement comptable. C'est souvent le cas lorsque votre activité de thérapeute constitue votre principale source de revenus. Vous devez donc définir en premier lieu les frais qu'engendrent votre activité (matériel, assurance, location d'un local, frais de téléphone et d'électricité...) ainsi que la marge que vous souhaitez inclure dans vos tarifs. Par exemple, vous avez prévu de recevoir environ 5 personnes par jour, soit 100 clients par mois. Vos frais de fonctionnement sont de 2000 euros par mois. Vous devez donc fixer le prix de la consultation à un minimum de 20 euros (2000/100) pour couvrir ces frais. Le reste constituera votre marge : en fixant un prix à

50 euros la séance, vous pourrez vous rémunérer à hauteur de 3000 euros par mois, hors charges et impôts. N'oubliez pas de prendre en considération vos vacances ou le temps pris à la recherche de nouveaux clients.

Si vous êtes auto-entrepreneur, vous ne pouvez pas déduire vos frais lors de votre déclaration de chiffre d'affaires. Cela ne veut pas dire que vous ne pouvez pas les prendre en compte dans le calcul de vos honoraires.

Analyser la concurrence

La démarche suivante consiste à analyser la concurrence, c'est à dire à étudier et comparer les tarifs pratiqués par les personnes qui ont une activité comparable et qui sont situées dans la même zone géographique (les tarifs de Paris, des grandes villes ou de certaines régions côtières peuvent par exemple connaître une hausse de 25% par rapport aux autres régions).

Si c'est bien souvent le réflexe des débutants, ne choisissez pas un tarif plus bas que vos concurrents en pensant que les patients seront plus nombreux à vous choisir car il s'avère que c'est rarement le cas. Les clients qui viendront vers vous auront bien d'autres critères : la proximité, les horaires, vos compétences et vos formations, votre réputation ou encore le sentiment de sécurité que vous inspirez.

Un prix élevé est souvent perçu comme gage de qualité et dans la même logique un prix trop bas peut paraître un peu suspect ou de moins bonne qualité. On peut également souvent observer un manque d'investissement, de motivation ou d'engagement de la part du patient lorsque le prix est peu élevé.

Ajustez vos honoraires en fonction de votre expertise

Vos années d'expérience, vos spécialisations ou votre savoir-faire sont des critères déterminants pour fixer vos honoraires. Un thérapeute ayant plus de 10 ans d'expérience demande en moyenne 20% de plus qu'un thérapeute débutant. Celui qui a 2 ou 3 spécialités applique un tarif de 10 à 15% plus cher que celui qui ne s'est formé qu'à une seule technique. Une formation longue et coûteuse peut également justifier de manière légitime un prix plus élevé.

Lorsque l'on s'installe en tant que thérapeute, il est tout à fait normal et habituel d'être peu sûr de soi et de sa valeur. Qu'il soit bas ou élevé, lorsque vous avez fixé votre tarif, il est très important de prendre quelques minutes d'introspection : vous sentez-vous à l'aise avec celui-ci ? Pouvez-vous le justifier en quelques mots ? Êtes-vous en accord avec le message qu'il transmet ?

Rester souple

Vous n'êtes bien sûr pas obligé de définir un prix fixe ou unique. Il est courant que les thérapeutes proposent des tarifs qui s'adaptent à leurs clients (et à leurs revenus) ou qui sont basés sur d'autres critères : formules d'abonnement, forfait sur un nombre de séances, tarif particulier pour les enfants ou les couples ou suivant les techniques employées durant la séance. Par exemple, on peut opter pour un tarif à 60 euros dans le cadre d'une séance de psychothérapie classique et de 80 euros dans le cadre d'une séance nécessitant l'utilisation d'outils plus sophistiqués pour traiter des phobies ou des pathologies spécifiques.

La première séance gratuite ?

Pour les débutants, plutôt que d'abaisser vos tarifs, proposez la première consultation gratuite ou passez un peu plus de temps avec votre client les premières fois. Beaucoup de thérapeutes offrent une première séance gratuite car c'est une façon de faire connaissance et de

présenter les modalités du travail en commun qui va suivre. C'est aussi l'occasion de fixer le cadre et le rythme des séances en prenant bien en compte la demande et le besoin de son client.

Proposer d'échelonner les paiements

Payer en plusieurs fois peut permettre aux personnes d'accéder plus facilement à la thérapie et participe à leur fidélisation.

Les tarifs moyens

Il est très difficile de donner une moyenne de prix car d'une part il n'y pas de données statistiques et d'autre part, ceux-ci varient suivant les spécialités, l'expérience et la situation géographique.

La moyenne des tarifs pratiqués par les thérapeutes débutants se situe entre 50 et 90 euros de l'heure, mais il ne s'agit que d'une moyenne, certains sont au-dessous de 20 euros et d'autres vont jusqu'à 150 euros pour une heure de consultation.

Information importante

Les remboursements par les caisses complémentaires

Certaines mutuelles remboursent une ou plusieurs séances de thérapie.

Cela est souvent rédigé dans les contrats avec une formulation type médecines parallèles, alternatives, intégratives ou consultation bien être. Selon les mutuelles, cela peut représenter plusieurs séances et aller de 100 à 400 euros par an.

- **Informer chacun de vos patients, permet d'une part d'accompagner financièrement le patient dans sa démarche d'entreprendre une thérapie**
- **Cela permet de faire connaître notre spécificité par les caisses complémentaires.**
- **Pour obtenir le remboursement, le client a besoin d'une facture acquittée, cela bien sûr sans précision sur le contenu afin de préserver le secret professionnel.**

2/Comment se faire connaître

Lorsque vous démarrez votre activité, il faut répondre à la question suivante :

Que puis-je faire pour qu'un patient me trouve et décide de venir me consulter ?

Un patient cherche de l'aide, parce qu'il a un problème qu'il n'arrive pas à résoudre. Il se demande qui pourrait l'aider à régler son problème.

Pour cela, positionnez-vous !

Pour qui ?

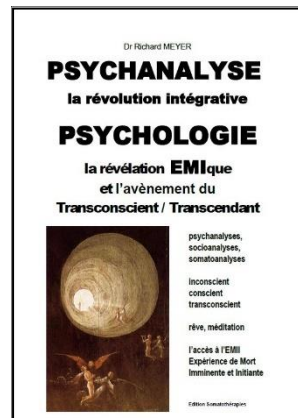
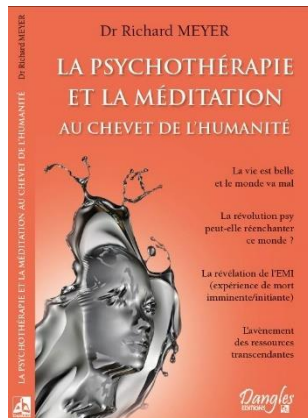
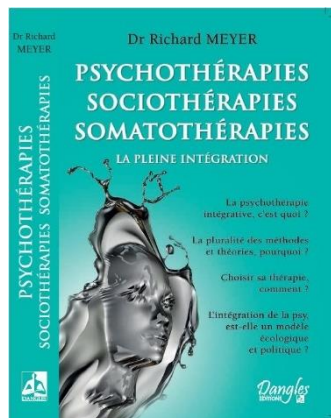
Quels problèmes pouvez-vous aborder avec vos patients ?

Comment répondre à « pour qui ? » :

Votre formation vous permet de travailler avec des patients individuels ou en couple ainsi qu'avec des familles ou des groupes. Mettez en avant la ou les catégories avec lesquelles vous êtes le plus à l'aise, cela va vous permettre de vous positionner et d'avoir une communication plus ciblée.

Comment répondre à « Quel problèmes pouvez-vous aborder avec vos patients ? » :

Pour cela vos patients doivent identifier comment vous travaillez. Le Dr Meyer définit dans les livres la cure séquentielle qui peut être courte, moyenne ou longue mais aussi la méditation.



Il faut expliquer aux patients les types de thérapies que vous proposez, leurs durées, si vous pratiquez la méditation et des spécialisations comme la psychanalyse intégrative, l'art-thérapie, le massage, l'hypnose, sur lesquelles vous souhaitez communiquer. Mais également quels changements, quelles améliorations cela procure. On lui indique ce qu'il peut espérer par des phrases qui commencent par des verbes d'action. Les verbes d'action permettent de repérer immédiatement les bénéfices que vos pratiques apportent.

Quelques phrases permettant de comprendre quelles sont les techniques que vous utilisez et qui peuvent aider votre lecteur à se familiariser avec vos pratiques. Pensez à indiquer vos coordonnées : téléphone, adresse postale, email, afin qu'une personne intéressée par votre offre puisse vous contacter.

Le support le plus adéquat pour conquérir de nouveaux patients reste le flyer, c'est un outil simple, concis, pas très onéreux car vous pouvez le créer vous-même. Le site internet, le blog, les réseaux sociaux et annuaires spécialisés ou non sont des outils complémentaires, sur lesquels il faut communiquer avec les mêmes techniques pour conserver une même identité visuelle.

Pourquoi promouvoir le titre de Psycho-somatothérapeute ?

Avant tout c'est un élément différenciant, le terme Psycho-praticien commence à se répandre mais comme il n'est pas déposé tout le monde et n'importe qui l'utilise ce qui ne vous permet pas de vous différencier.

Sur internet vos patients potentiels seront plus réceptifs à un titre plus spécifique et qui sera bien défini contrairement à un titre sous lequel on trouvera toute sorte de thérapeutes et de pratiques différentes qui créent un amalgame.

L'EEPSSA a mandaté un cabinet pour que le titre de psycho-somatothérapeute soit reconnu au RNCP (Répertoire National des Certifications Professionnelles). A terme notre certification sera reconnue par l'Etat. Les certifications enregistrées dans le répertoire sont reconnues sur l'ensemble du territoire national, le must pour une formation.

Comment approcher les prescripteurs professionnels ?

A la différence d'un commerçant qui dispose d'une vitrine qui incite les passants à entrer, notre métier est invisible.

Un prescripteur est un professionnel de la santé susceptible de recommander à certains de ses patients de vous consulter.

Les médecins généralistes, les infirmières, certains médecins spécialistes, les psychomotriciens, les orthophonistes, les psychiatres, les ostéopathes installés sur la même ville que vous peuvent être des prescripteurs professionnels.

Il est indispensable qu'un prescripteur professionnel vous rencontre pour se faire une idée de la confiance qu'il peut vous accorder.

Comment se faire connaître par les médecins généralistes ?

Il s'agit d'obtenir un rendez-vous que vous aurez soigneusement préparé.

Tablez sur 5 à 10 minutes de présentation, un médecin est extrêmement occupé et souvent sollicité. Soyez précis et concis. Le médecin qui vous reçoit a besoin de savoir :

- Quelle(s) pratique(s) vous proposez,
- quelles en sont les indications majeures,
- à quel type de patientèle vos techniques peuvent apporter une aide consistante : enfants, aux adultes, etc.
- quelle est votre formation
- respectez-vous un code de déontologie, le secret professionnel
- êtes-vous supervisé(e)
- continuez-vous à vous former

Lors de cette rencontre, le médecin va apprécier votre personnalité.

Votre flyer est particulièrement approprié car il résume vos activités, à la différence d'une carte de visite. Laissez-lui plusieurs exemplaires qu'il puisse donner, s'il le juge bon, à certains de ses patients.

S'il vous adresse un patient, il profitera du retour de ce dernier lorsqu'il le reverra. Si le patient se déclare satisfait, il y a des chances que ce médecin vous en adresse d'autres.

Les médecins des communes périphériques d'une agglomération sont généralement moins sollicités. Les médecins homéopathes et acupuncteurs sont souvent ouverts à d'autres approches thérapeutiques.

Un conseil efficace pour rencontrer des médecins, commencez par votre propre médecin généraliste. A la fin de l'entretien, demandez-lui s'il pourrait vous donner le nom d'un ou deux confrères ou collègues « *aussi sympas que lui...* » que vous pourriez contacter de sa part. Les médecins sont des prescripteurs précieux qui peuvent vous envoyer de nombreux patients.

Inscrivez-vous sur les sites d'annuaire gratuit tel que :

www.Psychologue.net

www.annuaire-therapeutes.com

Vous pourrez créer un profil avec ou sans photo avec la possibilité de décrire vos spécialités et ce que vous proposez. Comme pour le flyer soyez précis, concis mais pas trop technique car vous vous adressez au grand public.

C'est la qualité de votre travail, une supervision fréquente et le respect de la déontologie qui vous permettront de développer votre cabinet.

Vos propres patients satisfaits vont devenir eux-mêmes vos principaux prescripteurs. Dès que vous aurez eu plusieurs dizaines de patients, vous constaterez que de nombreuses personnes vous appelleront de la part de quelqu'un qui vous consulte.

Laissez toujours un paquet de flyers dans votre salle d'attente et sur votre bureau.

De nombreux patients en prendront pour les remettre à des personnes dont ils pensent qu'elles pourraient bénéficier de vos consultations. Votre flyer est votre ambassadeur. Un patient satisfait qui décrit votre travail à un autre peut le faire d'une façon très convaincante. Il sera heureux de remettre votre flyer à une personne qui pourrait avoir besoin de votre aide. Si un patient potentiel reçoit votre flyer, en le lisant, il est en contact avec vous, avec votre discours. Lorsque vous aurez un nombre de patients conséquent, vous constaterez que le bouche à oreille est amorcé et que la plupart de vos appels ne viendront de personnes qui ont été convaincues par vos patients.

A chaque appel d'une nouvelle personne, demandez-lui « *comment avez-vous obtenu mes coordonnées ?* ». Les patients répondent toujours à cette question. Vous saurez à qui vous devez ce nouveau patient.

3/ les contacts pour vous accompagner dans vos démarches

Contacts	Rémunération
Conseils en rédactionnel pour votre flyer et site internet : Marie Christine Piatkowski : info@psych-inte.org	Service gratuit offert par l'Eepssa
Construction de site internet : Manuel Moya : mmoya.le101@gmail.com	Devis à négocier avec Manuel Moya

Le premier contact avec ces personnes se fera par mail et ensuite vous déciderez ensemble comment vous allez communiquer. Ceci n'est qu'une proposition afin que vous puissiez savoir à qui vous adresser.

Annexes :

[Nous vous rappelons que seuls les médecins et psychologues master 2 peuvent accéder au titre de « psychothérapeute ». Voir le décret ci-dessous :](#)

Décret n° 2010-534 du 20 mai 2010 relatif à l'usage du titre de psychothérapeute

L'inscription sur le registre national des psychothérapeutes mentionné à l'article 52 de la loi du 9 août 2004 susvisée est subordonnée à la validation d'une formation en psychopathologie clinique de 400 heures minimum et d'un stage pratique d'une durée minimale correspondant à cinq mois effectué dans les conditions prévues à l'article 4.

L'accès à cette formation est réservé aux titulaires d'un diplôme de niveau doctorat donnant le droit d'exercer la médecine en France ou d'un diplôme de niveau master dont la spécialité ou la mention est la psychologie ou la psychanalyse.

Code pénal

Partie législative

LIVRE IV : Des crimes et délits contre la nation, l'Etat et la paix publique

TITRE III : Des atteintes à l'autorité de l'Etat

CHAPITRE III : Des atteintes à l'administration publique commises par les particuliers

Section 9 : De l'usurpation de titres

Article 433-17

L'usage, sans droit, d'un titre attaché à une profession réglementée par l'autorité publique ou d'un diplôme officiel ou d'une qualité dont les conditions d'attribution sont fixées par l'autorité publique est puni d'un an d'emprisonnement et de 15000 euros d'amende.

Les personnes physiques ou morales coupables du délit prévu à la présente section encourent également la peine complémentaire suivante : interdiction de l'activité de prestataire de formation professionnelle continue au sens de l'article L. 6313-1 du code du travail pour une durée de cinq ans.

La SASU (Société par actions simplifiée unipersonnelle)

	SASU
Nombre associés	Un ou plusieurs
Capital social	Librement fixé
Direction	Le ou les associés Nommer un président
Prise de décision	Le ou les associés
Responsabilité du dirigeant	Limité aux apports pour les associés et les actionnaires
Régime fiscal de l'entreprise	Impôt sur les sociétés IS, option IR Si moins de 5 ans sous conditions
Rémunération du dirigeant	Déductible des bénéfices : le président de la SASUS peut être salarié
Régime social du dirigeant	Régime général des salariés
TVA	Soumis
CFE Cotisation foncière des entreprises (exonération 1^{er} année calendaire)	Soumis

Dans la SASU, l'associé unique prend unilatéralement les décisions qu'il estime bénéfiques pour la société sans avoir à consulter quiconque. Il est seul maître à bord, et personne ne peut s'opposer aux plans mis en place. Si vous avez besoin d'indépendance, cela sera très pertinent. En définitive, cette forme sociale permet une gestion très agile de l'entreprise.

La société par actions simplifiée unipersonnelle est constituée par une personne physique dans notre cas. Elle entre dans la catégorie des sociétés à responsabilité limitée, c'est à dire que la responsabilité du dirigeant est limitée qu'à hauteur de son apport. Le dirigeant peut effectuer des apports en numéraire, en nature. Par ailleurs, le dirigeant de la SASU détermine librement le capital de la société, et cela sans montant minimum. Mais la somme retenue doit être inscrite dans les statuts.

La loi laisse le soin aux statuts de déterminer les conditions dans lesquelles la société doit être dirigée.

2. A qui est réservé le statut de la SASU ?

Ce statut peut s'adapter dans beaucoup d'activités différentes, dans notre cas il peut convenir à quelqu'un qui est déjà salarié d'une autre société est qui souhaite créer sa propre société en minimisant son investissement financier, en n'étant pas soumis aux cotisations sociales et fiscales tant qu'il ne se rémunère pas et qu'il ne se verse pas de dividendes.

3. Quelle est la différence avec l'entreprise individuelle ?

Le dirigeant unique d'une SASU limite sa responsabilité au montant de ses apports : son patrimoine personnel est donc protégé des risques de l'exploitation, sauf en cas de fautes avérées. L'entreprise individuelle est soumise à une responsabilité indéfinie : l'entreprise tout le patrimoine personnel du dirigeant est exposé aux risques de son activité. Ils peuvent s'étendre sur les biens du conjoint, spécialement si aucun contrat de mariage n'a été rédigé.

Etre dirigeant unique d'une SASU vous permettra de ne pas avoir à acquitter de cotisations sociales car les dividendes ne sont pas considérés comme une rémunération. Il existe néanmoins divers prélèvements sociaux retenus à la source et qui s'élèvent en tout à 15,5%.

Par opposition, en tant qu'associé unique gérant d'une EURL relevant de l'impôt sur les sociétés, vous devrez vous acquitter des cotisations sociales lorsque le montant des dividendes que vous vous versez est supérieur à 10% du capital social. Pour la part des dividendes distribués en-dessous du seuil de 10%, les prélèvements sociaux (15,5%) s'appliquent.

4. Les avantages de la SASU :

Président : il n'existe aucune obligation au niveau de la gestion de l'entreprise, si ce n'est de désigner un président au moment de sa

création. Il peut s'agir d'une personne physique comme d'une personne morale et n'est pas forcément associé. Par ailleurs, le mode de gouvernance de la société peut être défini librement dans les statuts.

Capital social : aucun montant minimal n'est nécessaire à l'exception de la somme symbolique d'1€. Cela signifie que vous êtes libre d'investir comme vous le désirez, en fonction de vos besoins et des spécificités de votre activité. A la création, vous êtes toutefois tenu d'ouvrir un compte bancaire au nom de la société, et d'y déposer au moins la moitié du capital social, qui devra être complété dans les cinq ans.

Régime social : le président est affilié au régime des assimilés-salariés. Cela signifie qu'il bénéficie d'une couverture sociale intéressante sur le plan de la santé, de la retraite et de la famille. Tant que vous ne touchez pas de revenus, vous êtes par ailleurs en mesure de reporter vos cotisations.

Flexibilité de gestion : il est très facile d'adapter les statuts aux divers aménagements rendus nécessaires par votre activité. Les dividendes ne sont pas soumis aux cotisations dans le cadre d'une SASU. Si vous êtes actuellement salarié et que vous réfléchissez à créer votre activité, sachez que vous pouvez le faire tout en continuant d'exercer votre activité habituelle. Il n'est en principe pas interdit d'être à la fois créateur d'entreprise et salarié, même si cela demande bien sûr un investissement horaire important. En revanche, tout salarié, quelle que soit sa fonction et l'entreprise dans laquelle il travaille est tenu d'une obligation de loyauté envers son employeur. Autrement dit, vous ne pouvez pas créer une entreprise qui concurrence celle dans laquelle vous êtes employé.

Le président d'une SASU qui ne touche aucune rémunération peut continuer à toucher ses allocations ARE. Par ailleurs, les dividendes éventuellement attribués au président, associé unique de la SASU, n'ont aucune incidence sur ces allocations.

5. Les inconvénients de la SASU

Même si elle demeure un peu moins lourde que celle d'une SAS, la création d'une SASU est tout de même assez complexe sur le plan juridique. Il est donc vivement recommandé de faire appel à un professionnel, tout du moins pour la rédaction des statuts, ce qui engendre évidemment un coût supplémentaire.

Des charges sociales plus élevées que l'EURL, la rémunération accordée au président de SASU est soumise aux charges sociales salariales et patronales.

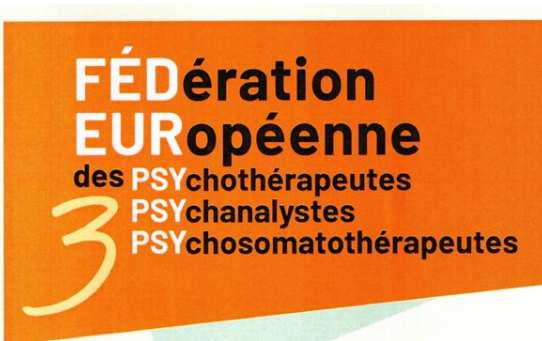
Nécessité d'avoir un comptable pour faire un bilan, le coût lié aux contraintes de la création de société (publication au journal d'annonces légales, les frais de greffe pour créer une EURL ou une SASU, etc.)

6. Le régime fiscal et social

En tant que dirigeant, vous avez la possibilité de choisir entre l'impôt sur les sociétés (IS) et l'impôt sur le revenu (IR). L'IS est l'option par défaut et entre automatiquement en vigueur si vous ne faites pas de choix contraire. Il porte sur les bénéfices réalisés par l'entreprise. Le taux normal de 33,33% s'applique de manière générale. Mais un taux réduit de 15% est possible si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 7 630 000€ et si le capital social est entièrement libéré.

Il est possible d'opter pour l'IR pendant les cinq ans qui suivent l'immatriculation de la société. Pour cela, votre secteur d'activité doit être agricole, commercial, libéral ou industriel. Il convient de noter que si vous choisissez une rémunération fixe ou variable pour votre poste de président, cette source de revenus sera soumise à l'IR. Vous êtes également libre de ne pas rémunérer cette fonction, et l'exercer gratuitement. Pas de cotisations sociales sur les dividendes perçues par les dirigeants, le président salarié peut bénéficier du régime général des salariés et cotise pour sa retraite.

Les informations de ce guide proviennent de différentes sources : www.entreprises-et-droit.fr/ www.agence-juridique.com/ www.lecoindesentrepreneurs.fr/ www.economie.gouv.fr/ www.service-public.fr/www.regie-portage.fr/ www.cadrenmission.com/ www.leportagesalarial.eu/www.guichet-entreprises.fr/http://travail-emploi.gouv.fr/www.pole-emploi.fr/ <https://www.rh-solutions.com> <http://www.installationduthérapeute.com/www.handinorme.com/> <https://www.federation-auto-entrepreneur.fr>



Une fédération
professionnelle
pour

RÉUNIR,

REPRÉSENTER,

PROMOUVOIR,

DÉFENDRE.

Adhèresz

Rejoignez-nous
Tel. 03 88 68 56 54
contact@fed-eur-3psy.fr
www.fed-eur-3psy.fr