

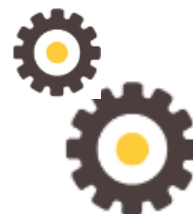
Pépité / CitésLab



73 rue Willy Brandt

27000 Evreux

02.32.34.72.89



Guide du créateur de A à Z

Prénom Nom : _____

Mon projet : _____



Ludovic FRIARD

06 09 87 38 99

lfriard@epn-agglo.fr

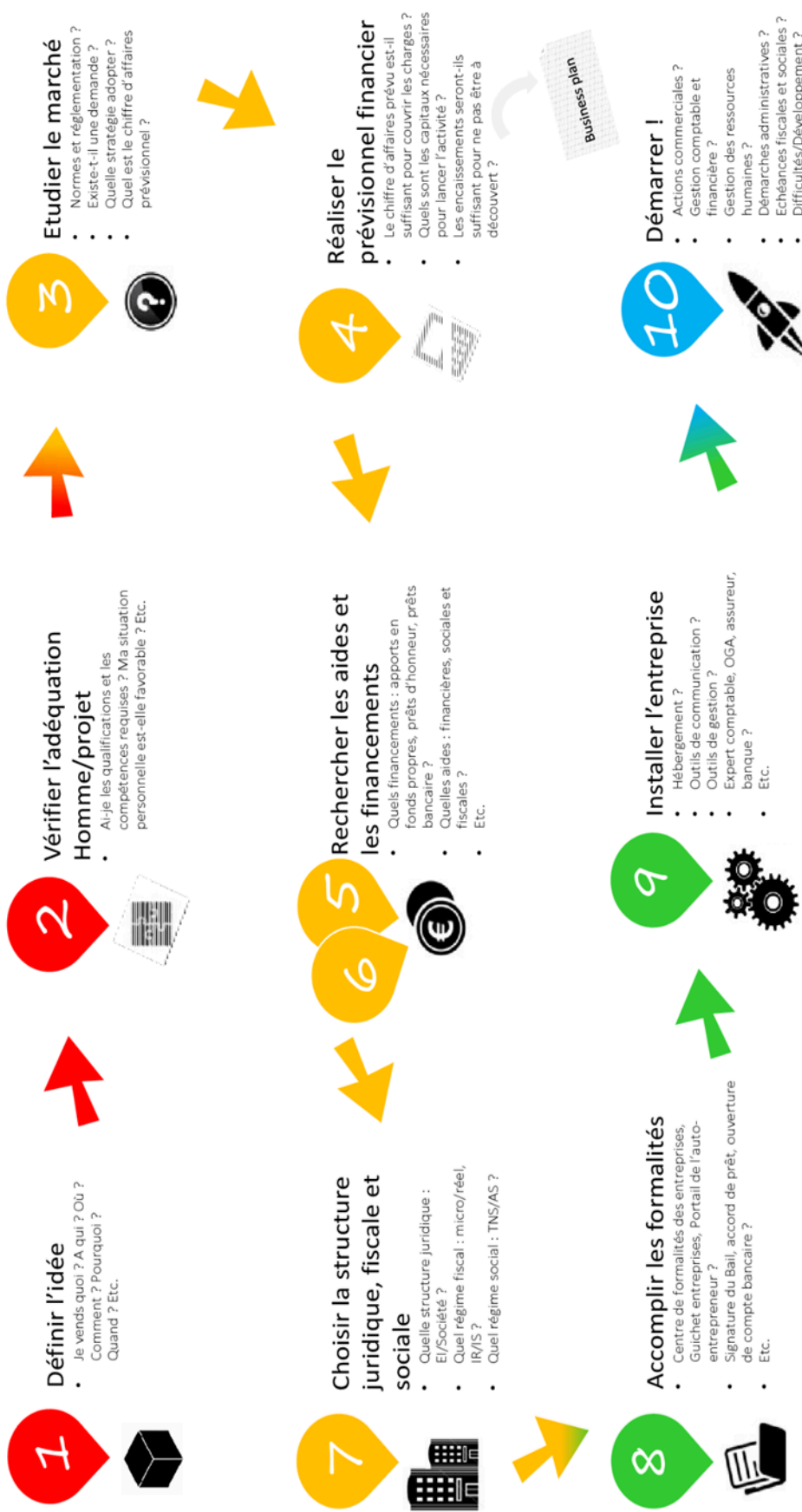
Moussa BIAGUI

06 40 49 88 07

mbiagui@epn-agglo.fr

LA METHODOLOGIE DE CREATION D'ENTREPRISE

Les grandes étapes d'un projet bien préparé !



Sommaire

Guide du créateur :

| | |
|--|------|
| 1 - Définir l'idée | P.4 |
| 2 - Vérifier l'adéquation Homme/Projet | P.10 |
| 3 - Etude du marché | P.15 |
| 4 - Réaliser le prévisionnel financier | P.17 |
| 5/6 - Rechercher des aides et des financements | P.21 |
| 7 - Choisir la structure juridique, fiscale et sociale | P.23 |
| Récapitulatif/Business | P.27 |
| 8 - Accomplir les formalités | P.29 |
| 9 - Installer l'Entreprise..... | P.31 |
| 10 - Démarrer | P.33 |
| Glossaire de l'entrepris | P.35 |

1- Définir l'idée : Je vends quoi ?

Quels services ou biens souhaitez-vous produire ou exploiter ?

- Prestation de service Vente de produits transformés
 Achat-revente Autre, précisez : _____

En quoi serez-vous différent de ce qui existe déjà ?

A quels besoins répond le bien ou la prestation ?

Je vends à qui ?

Avez-vous mené une étude de marché ?

- Oui, précisez Non

Quelle est votre clientèle visée ?

| | | |
|--|------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Locale | <input type="checkbox"/> Nationale | <input type="checkbox"/> Internationale |
| <input type="checkbox"/> Particuliers #B.to.C | | |
| <input type="checkbox"/> Homme <input type="checkbox"/> Femme <input type="checkbox"/> Enfants <input type="checkbox"/> Indifférent <input type="checkbox"/> - de 18 ans <input type="checkbox"/> 18 - 25 ans <input type="checkbox"/> 25 - 40 ans <input type="checkbox"/> 40 - 60 ans <input type="checkbox"/> + de 60 ans <input type="checkbox"/> CSP <input type="checkbox"/> CSP + | | |
| Exemple de segment : <input type="checkbox"/> Propriétaire de maison individuelle <input type="checkbox"/> Jeunes actifs <input type="checkbox"/> Citadin | | |
| Autre (ex :des jeunes femmes de 25 à 35 ans, en couple, actives, avec enfants de 1 à 6 ans, manifestent de l'intérêt pour les produits écoresponsables, acheteuses de vêtements éthiques ...) : | | |
| <input type="checkbox"/> Professionnels #B.to.B | | |
| Préciser le secteur d'activité visé : La taille des entreprises visées : Le Chiffre d'affaires des entreprises visées : Autre (ex de segment : PME CA > à 400 000€) : | | |
| Type d'entreprises visées : | | |

Pourquoi cette clientèle/cible ? (spécificité du produit/service, etc.)

Votre clientèle se situe dans un rayon de

Comment viser un public plus large ? *(diversifier le produit/service, adapter les locaux, etc.)*

Je vends où ?

Quel serait votre lieu de vente ?

- Domicile Domicile des clients Site Internet Réseaux sociaux
- Marchés Local commercial Salons
- Autre : _____

Avez-vous besoin d'un local ? *(besoin spécifique ex : stockage, production, vente, etc.)*

- Oui, précisez et définissez le périmètre Non

Quelles sont les caractéristiques du local recherché *(m2, point d'eau...)*

Avez-vous besoin d'équipements spécifiques ? *(véhicules, machines, outils, numérique, etc.)*

Je vends quand ?

Quelle est la période la plus propice à la vente ?

| |
|---|
| <input type="checkbox"/> Toute l'année <input type="checkbox"/> Une saison <input type="checkbox"/> De temps en temps |
| <input type="checkbox"/> La semaine <input type="checkbox"/> Les Week-End |
| <input type="checkbox"/> La journée <input type="checkbox"/> Le soir <input type="checkbox"/> Autre |

Expliquez pourquoi :

Y'a t-il une période moins propice à la vente ? *(mois, saison)*

Expliquez pourquoi :

Je vends comment ?

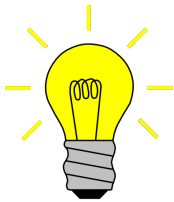
Quel serait le mode de diffusion du bien ou du service ?

Quelle stratégie commerciale utiliserez-vous ?

Je vends pourquoi ?

A quel besoin répond précisément le bien ou la prestation ?

Quelle est son utilité ?



Créez votre compte sur jemontemaboite.normandie.fr
pour débloquer des aides d'accompagnement pour
votre projet.
Vérifiez votre éligibilité, et demandez les chèques
"Création" et choisissez un organisme
d'accompagnement qui vous correspond le mieux.
(la CCI, la CMA, la BGE)

2. Vérifier l'adéquation Homme/Projet



Avec "Ici je monte ma boîte" vous pouvez bénéficier de la formation "Savoir pour entreprendre"

Présentez-vous en quelques lignes et comment vous est venu ce projet ?

Aurez-vous des associés ?

Quelles sont vos qualifications ? (*Formation qualifiante, diplômante, certifiante, etc.*)

Avez-vous déjà exercé dans ce domaine ? (*dans vos expériences professionnelle/personnelles*)

Avez-vous réalisé des PMSMP ? (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel, stage)

Oui, précisez : Non

L'activité que vous souhaitez développer fait-elle partie des activités réglementées ? (*diplôme obligatoire pour exercer, etc.*)

Quelles sont vos contraintes personnelles ? (*garde d'enfants, sans permis, etc.*)

Quelle est la situation professionnelle de votre conjoint ?

Possédez-vous des compétences techniques, un savoir-faire ?

Quelles sont les contraintes de votre projet ? (*amplitude horaire, déplacements, etc.*)

Comment décririez-vous vos atouts professionnels, vos qualités ?

Quels sont vos axes d'amélioration ? (*outils numériques, formation, etc.*)

Possédez-vous des compétences managériales ? (Leadership, prise de décision, gestion du temps, recrutement et gestion des ressources humaines etc.)

Oui Non

Si oui lesquelles ?

Avez-vous des connaissances en gestion ? (Factures, devis, paie...)

Oui Non

Si oui lesquelles ?

Avez-vous des compétences financières ? (Gestion de budget...)

Oui Non

Si oui lesquelles ?

Avez-vous des compétences en marketing ? (Stratégie de vente...)

Oui Non

Si oui lesquelles ?

Avez-vous des compétences bureautiques ? (Utilisation ordinateur, outils de messagerie mail, internet, Word, Excel...)

Oui Non

Si oui lesquelles ?

Savez-vous utilisez les réseaux sociaux ? (Facebook, Instagram...)

Oui Non

Si oui, quels réseaux utilisez-vous ?

Instagram Facebook LinkedIn TikTok WhatsApp Autre

Quelles compétences avez-vous développées en dehors de votre travail ? (Lors des loisirs, bénévolat ou autre)

Notes :

3. Etude du marché

Avez-vous réalisé un sondage auprès des consommateurs ?

Oui, précisez : Non



Logiciels de sondage :
createst.com
askabox.fr
google form
framaform



Pensez à demander les coordonnées des personnes sondées pour les intégrer à votre base de clients potentiels

Avez-vous réalisé des PMSMP ? (Période de Mise en Situation en Milieu Professionnel, stage)

Oui, précisez : Non

Qui sont vos concurrents ? Listez-les et quels sont leurs prix :

Comment allez-vous vous distinguer sur le marché ? (*prix, qualité, nombre, écologique*)

4. Prévisionnel financier

Avez-vous réalisé des devis ? (*assurances, locaux, aménagement, abonnements, etc.*)

Quels sont vos besoins en matériels/stocks au commencement ?

Total prix marchandise :

Total prix matériel :

De quoi pensez-vous avoir besoin plus tard ?

Prévoyez-vous des travaux d'aménagement ?

Avez-vous besoin de main d'œuvre/partenaires ?

Vous êtes-vous renseigné sur les impôts/taxes ?

Avez-vous des apports personnels ? Oui, précisez : Non

Financiers

Matériels

Notes :

Avez-vous besoin d'investissements ? Oui, précisez : Non

Financiers

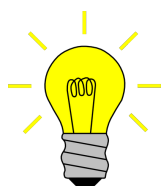
Matériels

Quels seraient vos clients prévisionnels ?

Quelles seraient vos charges prévisionnelles ?



Pensez à activer votre chèque "création" pour cette nouvelle étape et choisissez un organisme d'accompagnement financier qui vous correspond le mieux. (Initiative Eure, France Active Normandie, ADIE, AKSIS)



Prévisionnel
financier gratuit
sur :
wikicrea.fr

5/6. Rechercher des aides et des financements

Avez-vous besoin d'un prêt bancaire ?

Oui Non

Avez-vous réalisé des devis auprès d'experts comptables ?

Oui Non

Ont-ils validé votre prévisionnel financier ?

Oui Non



Renseignez-vous sur les aides possibles :

- l'ARCE
- l'ACRE
- la prime "start coup de pouce"
- le prêt d'honneur
- Autres

Glossaire en annexe

7. Choisir la structure juridique, fiscale et sociale

| en entreprise individuelle | | en société unipersonnelle | |
|--|---|---|--|
| <p>L'entrepreneur individuel bénéficie de la séparation des patrimoines sans déclaration d'affectation ni état descriptif, les biens "utiles à l'activité professionnelle" sont automatiquement séparés des autres biens de l'entrepreneur</p> <p>De ce fait, l'entrepreneur est responsable des dettes de l'entreprise uniquement sur son patrimoine professionnel, sauf renonciation à la limitation du gage des créanciers professionnels</p> <p>Les formalités de constitution et de fonctionnement sont simples</p> | | <p>La responsabilité du dirigeant est limitée au montant des apports au capital de la société</p> <p>Les formalités de constitution et de fonctionnement sont plus importantes</p> | |
| <p>Convient à DES PROJETS SANS PERSPECTIVE DE DÉVELOPPEMENT à court terme</p> | | <p>Convient à TOUS TYPES DE PROJETS</p> | |
| | | EURL | SASU |
| RÉGIME FISCAL | | | |
| Chef d'entreprise soumis à L'IR <i>(EI : option IS possible)</i> | | Bénéfices imposés à L'IR <i>(Option possible pour l'IS)</i> | |
| <p>Si CA annuel inférieur à 77 700 € ou 188 700 € selon activité</p> <p>MICRO-ENTREPRENEUR</p> <ul style="list-style-type: none"> Le bénéfice imposable est calculé en appliquant au CA un abattement forfaitaire pour frais professionnels (71 %, 50 %, 34 % selon l'activité) Option pour le versement fiscal libératoire possible sous conditions TVA ni facturée, ni déduite lorsque CA < à 36 800 € ou 91 900 € selon l'activité Tenue obligatoire d'une comptabilité hyper-simplifiée | <p>Si CA annuel supérieur à 77 700 € ou 188 700 € selon activité</p> <p>RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none"> Le bénéfice imposable est calculé en tenant compte des charges réelles TVA facturée et déduite Tenue obligatoire d'une comptabilité complète | <p>RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION</p> <ul style="list-style-type: none"> Le bénéfice imposable est calculé en tenant compte des charges réelles TVA facturée et déduite Tenue obligatoire d'une comptabilité complète | |
| | | Bénéfices imposés à L'IS <i>(Option possible pour l'IR, sous conditions)</i> | |
| RÉGIME SOCIAL* | | | |
| Chef d'entreprise individuelle | | Gérant | Président |
| <p>MICRO-ENTREPRENEUR</p> <p>Régime micro social :</p> <ul style="list-style-type: none"> Les cotisations sociales sont calculées en % du CA mensuel ou trimestriel (12,30 %, 21,10 %, 21,20 % ou 6 % selon l'activité). En l'absence de CA, pas de cotisations sociales à payer | <ul style="list-style-type: none"> Les cotisations sociales sont calculées sur la base du bénéfice annuel réalisé l'année précédente Cotisations minimales à payer en l'absence de bénéfice Cotisations sociales = environ 45 % du bénéfice imposable | <ul style="list-style-type: none"> Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération Cotisations minimales à payer en l'absence de rémunération Une part des dividendes perçus est soumise à cotisations sociales Cotisations sociales = environ 45 % du montant de la rémunération | <ul style="list-style-type: none"> En l'absence de rémunération pas de cotisations à payer Les dividendes perçus ne sont pas soumis à cotisations sociales Cotisations salariales et patronales = environ 62 % de la rémunération brute soit 82 % de la rémunération nette |

| SARL | | SAS |
|---|--|--|
| <p>Le capital de la société est librement fixé par les associés La responsabilité du dirigeant est limitée au montant de ses apports au capital de la société (sauf faute de gestion)</p> | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Règles de fonctionnement de la société fixées par le code de commerce ➤ Droit de vote des associés proportionnel au nombre de parts détenues dans la société | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Liberté totale dans la rédaction des statuts qui fixent le fonctionnement de la société ➤ Possibilité de dissocier les droits de vote et le nombre de parts détenues | |
|  <p>Convient à TOUS TYPES DE PROJETS</p> |  <p>Structure facilitant L'ENTRÉE AU CAPITAL D'INVESTISSEURS</p> | |
| RÉGIME FISCAL | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les bénéfices de la société sont soumis à L'IS (option IR possible sous conditions) ➤ Le résultat est déterminé selon un RÉGIME RÉEL D'IMPOSITION. L'impôt est calculé en tenant compte des charges réelles de l'entreprise ➤ La TVA est facturée et déduite ➤ Une comptabilité complète doit être tenue | | |
| <p>➤ La rémunération du dirigeant est soumise à l'impôt sur le revenu (IR) dans la catégorie « Traitements et salaires »</p> | | |
| RÉGIME SOCIAL* | | |
| Gérant majoritaire de SARL | Gérant minoritaire de SARL | Président de SAS affilié au régime général |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération versée ➤ Des cotisations minimales sont toujours dues ➤ Une part des dividendes perçus peut être soumise à cotisations sociales ➤ Cotisations sociales = environ 45 % de la rémunération | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération brute ➤ En l'absence de rémunération aucune cotisation sociale n'est due ➤ Les dividendes ne sont pas soumis à cotisations sociales ➤ Cotisations salariales et patronales = environ 62 % de la rémunération soit 82 % de la rémunération nette | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Les cotisations sociales sont calculées sur la base de la rémunération brute ➤ En l'absence de rémunération aucune cotisation sociale n'est due ➤ Les dividendes ne sont pas soumis à cotisations sociales ➤ Cotisations salariales et patronales = environ 62 % de la rémunération brute soit 82 % de la rémunération nette |



compléments d'informations sur :
bpi-france-creation.fr
autoentrepreneur.urssaf.fr
wikicrea.fr/cree-rentreprise.fr

Récapitulatif / business plan

Offre et différenciation (*Quels sont vos produits ou services ? Quelle est votre valeur ajoutée ?*)

Cibles (*A qui s'adresse votre projet, quelles sont les attentes et besoins du client ?*)

Numérique (*Comment utilisez-vous le digital pour augmenter l'impact de votre projet ?*)

Transition écologique (*Quelle est votre contribution dans la transition environnementale ?*)

Solidarité et ancrage local (*Quel est votre impact positif sur le territoire ?*)

8. Accomplir les formalités

Si vous avez choisi de créer une Micro-Entreprise et que vos accompagnants vous donnent le feu vert :

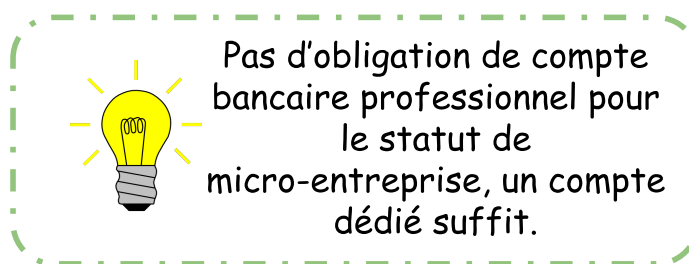


Si vous avez choisi un autre statut :

Quel statut correspond le mieux à votre projet ?

Avez-vous besoin d'ouvrir des comptes bancaires professionnels ?

Oui Non



Avez-vous réalisé des statuts préparatoires ?

Oui Non

9. Installer l'entreprise

Avez-vous souscrit une assurance :

- Pour votre activité professionnelle
 - Pour vous même
 - Pour l'utilisation de locaux à titre professionnel (*domicile, location de locaux, etc...*)
 - Pour vos déplacements professionnels (*véhicule ...*)
-
-

Avez-vous mis en place des outils de gestion ? (*facture, devis, logiciel de caisse, etc...*)

- Oui Non
-
-
-



Avez-vous démarché vos clients ?

- Oui Non
-
-

Avez-vous mis en place une stratégie commerciale, ? (*communication, fidélisation de vos clients, offres promotionnelles, saisonnalité de vente*)

- Oui Non
-
-
-

Avez-vous pensé à vos abonnements ? (*ouverture de compteurs d'électricité, d'eau, d'internet, etc...*)

- Oui Non
-
-
-

Avez-vous des travaux d'aménagement, d'enseigne, de vitrine, des mises aux normes PMR ?

Oui Non



Pensez à demander une autorisation d'urbanisme à la mairie (document cerfa)

Avez-vous pensé à une campagne de crowdfunding/cagnotte participative ? (*leetchi, Hello Asso, kisskissbankbank, onparticipe.fr, etc...*)

Oui Non

Notes :

10. Démarrer !



Pensez à activer votre chèque "Ici je monte ma boîte" pour cette nouvelle étape et choisissez un organisme d'accompagnement qui vous correspond le mieux.
(la CCI, la CMA, la BGE)

Avez-vous prévu un événement pour l'ouverture et dans quelques semaines une inauguration ?

Oui Non

Avez-vous défini vos échéances fiscales et sociales ?

Oui Non

Connaissez-vous vos futures démarches administratives ?

Oui Non

Annexe: Glossaire de l'entreprise

Acre :

Aide à la création ou à la reprise d'une entreprise, consiste à une exonération temporaire des cotisations sociales en début d'activité

Arce :

Aide à la Reprise ou à la création d'entreprise. Elle est versée par France Travail, vous verse un capital de vos droits restant au chômage

Adie :

Association pour le droit à l'initiative économique (Adie). But permettre à des personnes qui **n'ont pas accès au crédit d'être accompagnés pour créer une entreprise grâce au microcrédit**. "Business plan" document de présentation de votre projet de communication sur votre travail. Il décrit le projet et sa mise en œuvre opérationnelle

BGE :

Association qui accompagne à la création d'entreprise et à la reprise.

Code APE (ou code Naf) :

Code du secteur d'activité de l'entreprise attribué par l'Insee à sa création.

CCI Portes de Normandie chambre de commerce et de l'industrie :

Accompagne, informe, conseille les entreprises à toutes les étapes de leur développement, telles sont les missions des CCI. Plus largement, la CCI contribue au rayonnement économique des territoires à travers un vaste plan d'actions.

CMA de Normandie Chambre des métiers et de l'Artisanat :

Elle aide les artisans à chaque étape de leur activité, offrant des services pour les démarches administratives/création et reprise d'entreprises, et la formation professionnelle. Elle agit pour que la place de l'artisanat soit reconnue au niveau local, national et européen en contribuant au développement économique, à l'aménagement et à la vitalité des territoires ainsi qu'au soutien des entreprises.

Chambre de l'agriculture :

Établissement public placé sous la tutelle de l'Etat. Elle est chargée d'accompagner la démarche entrepreneuriale et la création d'entreprise dans l'agriculture.

Chiffre d'Affaires :

Le chiffre d'affaires (CA) est la somme des ventes de biens ou de services d'une entreprise. Il est égal au montant (hors taxes) de l'ensemble des transactions réalisées par l'entreprise avec des tiers dans le cadre de son activité normale et courante.

Compte de résultat :

Document détaillant les produits (recettes) et les charges (dépenses) pour déterminer le résultat (bénéfice ou perte) de l'entreprise. Il fait partie des comptes annuels avec le bilan comptable

Etude de marché :

C'est le travail d'exploration destiné à analyser, mesurer et comprendre le fonctionnement réel des acteurs d'un marché (cible clients + concurrents)

Extrait Kbis :

Carte d'identité de l'entreprise délivrée par le greffe du tribunal de commerce à sa création. Il comporte Siren, raison sociale, sigle enseigne, forme juridique, devise et montant du capital social. Adresse du siège, durée de la société, date de constitution, code APE, activité détaillée adresse du principal établissement et domaine d'activité. Pour les non commerçants, l'équivalent est l'extrait d'immatriculation au RNE (Registre national entreprise).

France Active Normandie :

Accompagne les entrepreneurs dans leurs problématiques financières (garantie emprunt bancaire) (guichet unique). Permet de créer son entreprise en ligne sur le portail du guichet unique quelque soit l'activité et la forme juridique, ce guichet est accessible sur le site de l'Inpi

Garantie ou caution bancaire d'entreprise :

Est une assurance pour l'établissement de crédit. Elle est utile en cas de défaillance dans le remboursement des échéances pour l'entreprise ayant sollicité un prêt bancaire. Il s'agit d'une garantie du prêt bancaire souscrit par l'entreprise, moyennant une commission à verser.

Guichet unique :

Facilite vos démarches en transmettant vos informations à toutes les autorités compétentes en matière de formalités MSA, CMA, CCI, service des impôts sur le portail E-procédures

Greffe du tribunal de commerce :

Le secrétariat du tribunal de commerce délivre les extraits Kbis et enregistre les comptes annuels de l'entreprise.

« Ici, je monte ma boîte » :

Le dispositif d'accompagnement à la création-reprise d'entreprise de la Région Normandie s'adresse à tous les porteurs de projet, et prévoit un parcours d'accompagnement global : de la construction du projet, à l'appui au démarrage jusqu'au développement des 3 premières années de l'entreprise (primo créateur)

INPI institut national de la propriété industrielle :

L'Etablissement public INPI délivre les titres de propriété industrielle (brevets, licence) et les publie pour protéger leur détenteur. Ils sont opérateurs du Répertoire National des Entreprises. C'est le guichet unique d'enregistrement de votre entreprise.

Immatriculation des entreprises :

Cela consiste à demander son inscription sur un registre légal Cela se caractérise par l'obtention d'un Siret et d'un extrait Kbis

Marché :

Ensemble des consommateurs réels et/ou potentiels souhaitant procéder à un échange leur permettant de satisfaire un besoin

Microcrédit :

Est avant tout un outil de développement économique et social, en permettant aux personnes de faibles ressources porteurs d'un projet personnel, de bénéficier de prêts que leur refuse le système bancaire traditionnel

Pitch/Pitcher :

Signifie expliquer son idée, business model, projet de manière synthétique et convaincante.

Prêt bancaire :

Est le fait pour un établissement de crédit, de proposer une solution de financement, en mettant à disposition des fonds à un bénéficiaire, sans en exiger le remboursement immédiat. Plusieurs caractéristiques sont à prendre en compte dans un prêt bancaire : la somme empruntée, la durée du prêt, le taux d'emprunt et les éventuels frais

Prêt d'honneur :

Alternative aux prêts bancaires classiques. Ils permettent à des entrepreneurs, dont l'apport est insuffisant, de financer la création ou la reprise d'une activité. Le prêt d'honneur pour les auto-entrepreneurs et les dirigeants d'entreprise présente plusieurs caractéristiques :

- C'est un prêt personnel accordé non pas à une entreprise mais à l'entrepreneur lui-même.
- Son taux est de 0 %.

Prévisionnel financier :

Est une étude financière du projet de création ou de reprise d'entreprise, présente dans le business plan. Cette partie permet de mesurer la rentabilité d'un projet et de vérifier son équilibre financier. C'est la partie financière du business plan c'est-à-dire la partie chiffrée de celui-ci.

Réseau initiative Eure :

Réseau associatif de financement des créateurs d'entreprise Initiative Eure vient consolider vos fonds propres (prêt d'honneur). Les prêts d'honneur sont obtenus après sélection et le plus souvent après avoir "pitché" son projet devant un jury de professionnels.

SIRET (Système d'identification du répertoire des établissements) :

Numéro à 14 chiffres attribué par l'Insee unique à chaque établissement d'une entreprise composé du numéro SIREN à 9 chiffres et des 5 chiffres du code d'établissement (siège social, magasin, lieu de vente, etc.)

SIREN (Système d'identification du répertoire des entreprises) :

L'Insee attribue un numéro Siren unique à 9 chiffres à la création d'une entreprise. Ce numéro fait partie du numéro SIRET (identifiant d'établissement) et du numéro RCS (identifiant dans le Registre du Commerce et des Sociétés).

Statuts juridiques :

Ensemble de textes déterminant l'entité (entreprise individuelle, société civile, à responsabilité, par actions), ses règles de fonctionnement et sa composition (associés ou actionnaires, répartition du capital). A la création d'une entreprise, les membres fondateurs déposent les statuts au Greffe du Tribunal de Commerce.

TVA taxe sur la valeur ajoutée :

Cette taxe est directement facturée aux clients sur le bien qu'ils consomment ou les services qu'ils utilisent.

URSSAF :

Union de Recouvrement pour la Sécurité sociale et les Allocations Familiales (URSSAF) est un réseau d'organismes privés auquel l'État confie la responsabilité de collecter les contributions sociales prélevées sur tout ou partie du salaire brut des salariés au titre des cotisations patronales pour l'employeur et des cotisations salariales pour les travailleurs.

